Vollständige

Handelswissenschaft.

Theorie und Praxis derselben systematisch dargestellt

für Kaufleute und Industrielle, besonders für Zöglinge des Handels.

In Verbindung mit tüchtigen Geschäftsmännern und Gelehrten

herausgegeben

von

Theodor Wenzelburger.

Stuttgart & Leipzig.
Verlag von Wilhelm Nübling.
1869.

Vorwort.

Wohl Mancher dürfte sich mit Recht die Frage vorlegen, warum zu der großen Menge schon vorhandener Lehrbücher der Handelswissenschaft noch ein neues hinzutritt?

Die Antwort darauf ist in der Einleitung enthalten. Indem ich von der Ansicht ausgieng, daß für die Erlernung und Erfassung der Handelswissenschaft eine wissenschaftliche Grundlegung ein absolutes Bedürfniß sei, suchte ich diesen Grundsatz bei der Bearbeitung der einzelnen Fächer bestmöglichst zu verwirklichen.

Der erste Theil enthält sämmtliche für den Handel maßgebenden Gesichtspunkte und wenn auch bei der Beschränktheit des mir zugemessenen Raumes oft Manches nur angedeutet werden konnte, während ein längeres Verweilen sicher lohnend gewesen wäre, so bin ich mir doch immerhin des redlichen Strebens bewußt, die mir vorgesetzte Aufgabe unverrückt im Auge gehabt zu haben.

Was den zweiten praktischen Theil betrifft, so suchte ich auch da, wo man bis jetzt nur Tabellen und Zahlen zu geben gewohnt war, eine breitere wissenschaftliche Grundlage zu schaffen und ich verweise in dieser Hinsicht namentlich auf die Einleitung zur Handelsgeographie und auf die Behandlung des Münz-, Maß- und Gewichtswesens. Die reine Praxis kam aber bei diesem Verfahren nicht zu kurz, es wird sich davon jeder leicht selbst überzeugen können.

Und so wünsche ich denn diesem Werke einen geneigten Leserkreis. Anerkennende Zuschriften, die während des lieferungsweisen Erscheinens

des Buches von vielen Seiten an mich ergiengen, geben mir die gegründete Hoffnung, daß es seinen Zweck, den Sinn für das Studium der Handelswissenschaft zu wecken und für eine wissenschaftlichere Betrachtung derselben, als es bis jetzt geschehen ist, empfänglicher zu machen, erreichen werde. Jedenfalls kann ich das vorliegende Werk mit dem Bewußtsein der Oeffentlichkeit übergeben, daß ich den früheren materialistischen Standpunkt, um den sich bis jetzt alle Compendien der Handelswissenschaft bewegten, überwunden habe.

Meinen geehrten Herren Mitarbeitern sage ich auch hier meinen verbindlichsten Dank.

Stuttgart, November 1868.

Der Verfasser.

Inhalt.

(Die Zahlen bedeuten die Seite.)

Einleitung.

Erster theoretischer Theil.

Zweiter praktischer Theil.

Anhang.

Nachträge und Berichtigungen.

S. 296 beim zweiten Contocorrent fehlt im Soll:

Provision, Stempel und Porto	17.	51.
Saldo	838.	—

weßhalb die Abschlußlinien auch weiter herabzusetzen sind.

S. 349 Zeile 9 von unten links lies 17,9961145 statt 17.9861145.

S. 349 Zeile 9 in dem Kettensatze unten rechts lies $\frac{125}{144}$ statt $\frac{125}{124}$.

S. 352 in dem Absatze der österr. Gulden lies im letzten Glied 1000 = 996 statt 1000 = 997.

S. 508 zu Frankfurt a. M.: Der Wechselstempel ist dem Preußischen gleich.

S. 508 zu Rußland:

Seit 16. September 1869 wird in Rußland folgende Stempelgebühr von Wechseln und Geldverschreibungen (Anweisungen 2c.) erhoben:

Von	Rubel	1	bis	100	Rubel	— 5	Kopeken.
„	„	101	„	200	„	— 15	„
„	„	201	„	400	„	— 30	„
„	„	401	„	600	„	— 45	„
„	„	601	„	800	„	— 60	„
„	„	801	„	1000	„	— 75	„
„	„	1001	„	2000	„	1. 50	„
„	„	2001	„	4000	„	3. —	„
„	„	4001	„	6000	„	4. 50	„
„	„	6001	„	8000	„	6. —	„
„	„	8001	„	10000	„	7. 50	„
„	„	10001	„	12000	„	9. —	„
„	„	12001	„	14000	„	10. 50	„
„	„	14001	„	16001	„	12. —	„
„	„	16001	„	18000	„	13. 50	„
„	„	18001	„	20000	„	15. —	„

größere Summen im Verhältniß, z. B. 20,300 zahlen 15 Rubel 20 Kopeken, nämlich:

20000	Rubel	15. —
100	„	— 5.
200	„	— 15.
20300	Rubel	15. 20.

Einleitung.

Die Handelswissenschaft hat unter den übrigen Wissenschaften noch nicht den ihr gebührenden Rang eingenommen und dürfen wir dieses als allgemein bekannt wohl voraussetzen. Worin mag aber der Grund liegen, daß diese Disciplin, deren Gegenstand die wichtigsten und am tiefsten in das materielle Leben eingreifenden Verhältnisse bilden, sich noch nicht als ebenbürtige Schwester den andern Wissenschaften an die Seite stellen konnte? Sagen wir es offen heraus: die Handelswissenschaft als solche, d. h. nach den Anforderungen, die man an die wissenschaftliche Durchführung und Behandlung eines Stoffes stellt, existirt noch gar nicht, sie ist erst zu schaffen. Wundern darüber dürfen wir uns gerade nicht: ist ja doch nur kurze Zeit verstrichen, seit die wissenschaftlichen Grundzüge der Volkswirthschaftslehre, deren wichtigster Theil die Wissenschaft des Handels ist, in ihren allgemeinsten und weitesten Umrissen festgestellt sind, während Andere die Behauptung aufrecht erhalten, daß auch für die Nationalökonomie diese Arbeit noch zu leisten sei. In den drei ersten Dezennien dieses Jahrhunderts, wo der Idealismus so recht eigentlich zum Hohne für das deutsche Denker- und Gelehrtenvolk unter politischer und wirthschaftlicher Verkommenheit seine Herrschaft aufgeschlagen hatte, war für Wissenschaften, die ihren Stoff sehr realistischen, theilweise sogar materialistischen Grundlagen entlehnten, weder Sinn noch Geschmack vorhanden; mit höhnischen und geringeschätzenden Blicken wurden die Bemühungen derer betrachtet, die die ersten Grundsteine zum Aufbau eines Systemes zusammentrugen; den Gegnern gelang dies um so leichter und strafloser, als es ihnen nicht schwer wurde, damals, wo wenigstens die äußerliche Bekanntschaft mit den Tagesphilosophemen und eine gewisse Routine in der Logik und Dialektik zum guten Ton gehörte, die schwachen und verwundbaren Seiten der Nationalökonomie herauszufinden und so die Bestrebungen Einzelner zu erschweren.

Als aber die politischen Ereignisse Anfangs der dreißiger Jahre den Deutschen die Augen darüber zu öffnen begannen, daß es nicht damit allein gethan sei, das Kulturferment für andere Völker abzugeben, sondern daß man zur Wahrung seiner politischen und wirthschaftlichen Interessen prak-

tische Resultate erzielen müsse, da wurde auch der Idealismus, der bis dahin das Leben und Treiben in Deutschand zur Energielosigkeit verdammt hatte, von der Höhe, zu der er sich emporgeschwindelt, herabgeworfen und der deutsche Genius, der sich nun genug auf den Schlachtfeldern der Logik und Metaphysik herumgetummelt hatte, begann seine Bestrebungen auf praktische Gebiete zu übertragen. In diese Zeit fallen die wichtigsten Errungenschaften auf dem wirthschaftlichen Gebiete in Deutschland und Hand in Hand mit den technischen Fortschritten gieng die wissenschaftliche Behandlung dieser praktischen Fächer, wobei hauptsächlich der Unterschied von der ersten Periode zu bemerken ist, daß jetzt die Theorie und das praktische Leben nicht mehr die einander negirende und ausschließende Stellung gegenseitig einnahmen, sondern daß sich beide auf die fruchtbarste Weise durchdrangen.

Ohne diesen Umschlag der Richtung des deutschen Geistes wären wir nicht bloß in materieller, sondern auch in geistiger Hinsicht — denn vom Gedeihen der erstern Richtung hängt auch der Erfolg der letztern ab — noch weit hinter andern Völkern zurück.

Für eines der Resultate, die wir nicht am geringsten anschlagen, halten wir die Erfolge der Nationalökonomie und wenn wir auch nicht zu den unbedingten Lobrednern des jetzigen Standes derselben gehören, sondern der Ansicht sind, daß noch ein tüchtiges Stück Arbeit bis zur Vollendung des wissenschaftlichen Ausbaus zu leisten ist, so glauben wir doch unbedingt, daß man heutzutage mit Fug und Recht die Nationalökonomie eine Wissenschaft im vollsten Sinne des Wortes nennen kann.

Der Handel bildet den Brennpunkt der ganzen Volkswirthschaft: alle Thätigkeitsäußerungen des Menschen, soweit sie wirthschaftlicher Natur sind, gruppiren sich um ihn; alle Werthe, die geschaffen werden, haben ihren vollständigen Entwicklungsprozeß erst durch das Medium des Handels, der sie der Consumtion zuführt, gefunden; der Handel ist ferner eines der erfolgreichsten und fruchtbarsten Kulturelemente, durch welches die geistig-sittliche Entwicklung der Menschheit von einer Stufe zur andern geführt wird.

Aehnlich wie die Volkswirthschaft zum Handel verhalten sich auch die Wissenschaften beider Fächer zueinander: die Handelswissenschaft ist ein Theil der Volkswirthschaftslehre, und zwar der eminent praktische Theil derselben, in welchem die von der Oekonomik entwickelten Grundsätze und Prinzipien erst Fleisch und Blut annehmen; die Lehre des Handels verhält sich zur Volkswirthschaftslehre wie die angewandte Mathematik zur reinen theoretischen; während bei jener sich die Grundsätze, die die letztere auf rein theoretischem Wege gefunden hat, unter dem Einflusse von Raum und Zeit modifiziren, sehen wir das Gleiche beim Verhältniß des Handels zu der Volkswirthschaft sich wiederholen. Die Theorieen, welche die Nationalökonomie z. B. über Angebot und Nachfrage, über Preis, über Werth u. s. w. aufstellt, werden durch den Handel oft geradezu umgekehrt, was selbstverständlich nicht die Folge haben kann, daß diese Theorieen deßhalb falsch sind.

Wie wir schon bemerkten, ist für die Wissenschaft des Handels noch so gut wie gar nichts geschehen. Abgesehen von einer wissenschaftlichen Grundlegung und der systematischen Durchführung scheint man nicht einmal dar-

über im Reinen zu sein, was überhaupt in den Bereich der Handelswissenschaften gehört. Man lasse einmal die hauptsächlichsten Werke, welche den Anspruch erheben, Lehrbücher oder, was so echt commis-voyageur-mäßig klingt, Taschenbücher des kaufmännischen Wissens zu sein, Revue passiren und man wird sich von der Wahrheit unserer Behauptung überzeugen. Während man bald alles in den Kreis der Handelswissenschaften hereinzog, was auch nur im entferntesten mit dem Handel in Berührung stand, versuchte man anderswo eine sorgfältigere Sichtung des Stoffes, stellte Kategorieen auf, deren Eintheilungsgrund ebenso sinnlos, als ihre Ausführung unpraktisch war, (z. B. „Contorwissenschaft im engern und im weitern Sinn", eine Unterscheidung, die ebenso willkürlich, als zwecklos ist), kurzum, wenn man es sich überhaupt gefallen lassen will, von „Handelswissenschaften" zu reden, so muß man zugeben, daß der wissenschaftliche Apparat, den man bis jetzt auf den Handel angewendet hat, zum mindesten von sehr ungeschickten Händen gehandhabt wurde, weßhalb auch die erzielten Resultate in der That klägliche zu nennen sind.

Sehen wir uns einigermaßen in der Literatur um, so wird das Gesagte in seinem ganzen Umfange bestätigt. Merkwürdigerweise sehen wir auf unserem Gebiete ein Phänomen, das dem gewöhnlichen Entwicklungsgang der andern Wissenschaften geradezu widerspricht. Während nämlich sonst die Leistungen im Laufe der Zeit immer vollkommener zu werden pflegen, der Gesichtskreis erweitert, ein sicherer Grund gelegt und die einzelnen Theile spezialisirt und gemäß dem Prinzip der Arbeitstheilung so vollständig als nur immer möglich von Fachmännern bearbeitet werden, so daß die ganze Disciplin schließlich ein in sich abgeschlossenes, harmonisches Ganzes bildet, haben die Handelswissenschaften geradezu den entgegengesetzten Gang genommen.

Das bis jetzt vorzüglichste Werk über den Handel und die mit demselben zusammenhängenden Fächer wurde von Leuchs verfaßt; es erschien zuerst im Jahre 1804 und entspricht fast allen wissenschaftlichen Anforderungen. Leuchs' „System des Handels" ist unseres Erachtens eine ausgezeichnete wissenschaftliche Arbeit, und, setzen wir sogleich hinzu, die beste und unübertroffenste bis auf den heutigen Tag. Man darf uns hier übrigens nicht mißverstehen: wir fällen dieses Urtheil nur mit Rücksicht auf die wissenschaftliche Behandlung und die logische Durchführung der zu Grunde gelegten Prinzipien; daß in den einzelnen Zweigen, z. B. auf dem Gebiete der Waarenkunde, der kaufmännischen Arithmetik u. s. w., jetzt, dem vollkommeneren Stande der Wissenschaft gemäß, auch bessere Monographieen vorliegen, fällt uns nicht ein zu leugnen. Dagegen beharren wir auf der vorher ausgesprochenen Behauptung, daß Leuchs hinsichtlich der konsequenten Systematik und der wissenschaftlichen Behandlung des Stoffes noch von keinem andern übertroffen worden ist. Seine Definitionen sind scharf und klar, die Sprache ist edel, seine Anschauungsweise ist durchaus praktisch und trägt den Stempel langer Lebenserfahrung an sich, und während er seine theoretischen Anschauungen stets mit praktischen Beispielen aus dem Leben durchzieht, hält er sich von der Gefahr fern, ein kritikloser Eklektiker zu werden, der seine Leser nur mit unnützem Gedächtnißballast überladen will. Man lese z. B. das

Kapitel über den Buchhandel, wo er wahrhaft erhabene Ideen über die Stellung und den Kulturberuf desselben ausspricht, was wir um so höher anschlagen dürfen, als sie zu einer Zeit ausgesprochen wurden, in der der Buchhandel noch nicht die Bedeutung von heute hatte. Oder man sehe den Abschnitt über die beim Kaufmann mit Nothwendigkeit vorauszusetzenden moralischen Eigenschaften nach; gewiß man fühlt sich mit Begeisterung zu einem Werke hingezogen, das in seiner Art und Weise so treffliches und herrliches Material in sich erhält. Wenn es erlaubt ist, hier einen Vergleich anzustellen, so würde ich Leuchs in der Handelswissenschaft dieselbe Stelle anweisen, wie Adam Shmith sie in der Nationalökonomie einnimmt. Es kann selbstverständlich nicht in unserem Plane liegen, eine genauere Analyse des Werkes zu geben; für die, welche ein Interesse daran haben, lohnt es sich der Mühe, dasselbe zu studiren; sie werden das Buch sicherlich nicht ohne Befriedigung und ohne Nutzen aus der Hand legen.

Von da an trat in der Handelswissenschaft ein entschiedener Rückschritt ein; man glaubte, zu der bessern Ueberzeugung gelangt zu sein, daß für ein praktisches Gebiet, wie das kaufmännische, eine wissenschaftliche Darstellung und Behandlung unnütz sei. Eine Masse Bücher, „praktisch“ und „kurzgefaßt“, und wie die empfehlenden Titel alle heißen mochten, folgten sich rasch aufeinander, es schien hier der buchhändlerischen Spekulation so recht eigentlich ein günstiges Terrain sich zu eröffnen, das auch auf die rücksichtsloseste Weise nach marktschreierischer Art ausgebeutet wurde. Die Namen aller dieser Machwerke zu nennen, wird man nicht von uns fordern, dagegen erlauben wir uns über das gegenwärtig am meisten verbreitete Werk, nämlich „Rothschild's Taschenbuch für Kaufleute“, dessen Auflagen in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden hervorwuchsen, einige Bemerkungen. Wenn wir auch bereitwillig zugeben, daß einzelne Abschnitte des Buchs, wie z. B. die Arithmetik gut bearbeitet sind, so wird doch niemand bestreiten, daß andere, z. B. die Waarenkunde, den heutigen Anforderungen der Wissenschaft durchaus nicht entsprechen. Die Aneinanderreihung des Stoffes ist eine planlose und willkürliche, die Behandlung der einzelnen Fragen eine trockene und den Leser nur ermüdende, und die an die Spitze des Werkes gestellte Empfehlung, daß es von verschiedenen Gelehrten durchgesehen worden sei, will in unseren Augen sehr wenig besagen; im Gegentheil, es wundert uns, wie einige derselben dazu kamen, sich mit dem „Durchsehen“ der einzelnen Abschnitte zu befassen. Wie es trotz des Inhaltes dennoch möglich war, daß das Buch eine so große Verbreitung fand, haben wir schon angedeutet: es scheint uns dies wieder einer der Triumphe buchhändlerischer Spekulation über die kritiklose Zufriedenheit des Publikums zu sein, das sich durch glänzende Titel bestechen läßt. Und hier hat allerdings die betreffende Verlagshandlung einen sehr glücklichen Wurf gethan. Die zufällige Namensgleichheit des ursprünglichen Verfassers des Buches mit dem Ideal aller jungen Kaufleute, dem Hause Rothschild, war wohl allein im Stande, demselben den Eingang zu verschaffen, den es bis jetzt gefunden hat. Die anderen seitherigen Bestrebungen, die im wesentlichen darauf losgiengen, über den Rothschild'schen Standpunkt hinauszukommen, können wir im ganzen auch nicht viel gün-

stiger beurtheilen und es ist fast eigenthümlich zu nennen, daß das neueste Werk von J. G. Meyer wieder in den alten rohen Materialismus zurückverfallen ist, indem es eine wissenschaftliche Behandlung des Stoffes für den Kaufmann als unnöthigen und unnützen Ballast ansieht.

Auf einen weitern Gesichtspunkt möchten wir bei dieser Gelegenheit aufmerksam machen und zwar darauf, daß es für eine Wissenschaft, sowie für deren Vertreter höchst unwürdig ist, sich empfehlender marktschreierischer Büchertitel zu bedienen. Dahin rechnen wir außer den schon erwähnten „Taschenbüchern“ hauptsächlich die sogenannten „Quintessenzen“, „den Kaufmann auf der Höhe der Zeit“ u. s. w. Soll durch solche Titel ein mangelhafter Inhalt ergänzt werden, so ist zum voraus schon das Urtheil über ein solches Buch gesprochen; ist dasselbe ohnedies gut, so bedarf es solcher Kunstgriffe nicht, um ihm Eingang zu verschaffen; will man auf die Leichtgläubigkeit spekuliren, so ist dies gemein und verwerflich. Warum betrachtet man denn bei andern Wissenschaften Werke, die sich mit pompösen Titeln ankündigen, mit Mißtrauen? und warum hat sich die Spekulation gerade die Handelswissenschaften zum Terrain ihrer Operationen ausgewählt? Die Antwort auf beide Fragen ist leicht zu finden, sie geht dahin, daß, während alle andern Wissenschaften sich mit Recht als solche fühlen und betrachtet wissen wollen, die Handelswissenschaften im Gefühle ihrer Inferiorität zu solchen Mitteln greifen müssen, um sich überhaupt Eingang zu verschaffen. Wir denken und hoffen, es wird die längste Zeit so gewesen sein; die deutsche Wissenschaft wird auch dieses Gebiet in ihren Bereich hereinziehen, und irren wir nicht, so sind die Anfänge dazu durch die projektirte Creirung handelswissenschaftlicher Lehrstühle an einigen Universitäten schon gemacht.

Hier ist noch der Ort, über kaufmännische Bildung und deren jetzigen Stand einige Worte beizufügen. Es wird wohl niemanden einfallen, zu behaupten, daß die Verhältnisse in dieser Hinsicht so sind, wie sie sein sollten; und daß die Angehörigen des Kaufmanns- und Handelsstandes noch nicht auf der Stufe wissenschaftlicher Bildung stehen, welche eine erfolgreiche Hingabe an diesen Beruf erfordert, weiß heutzutage jeder Lehrling. Warum ist es in dieser Hinsicht in England und Frankreich anders und warum steht dort der Kaufmann auf einer höhern Bildungsstufe, als in Deutschland? Wir wollen die Gründe in kurzem namhaft machen; sie werden wohl die richtigen sein.

Schon die Erziehung zum Kaufmann, sobald einmal der Beschluß gefaßt worden ist, scheint uns eine höchst mangelhafte zu sein. Wie man auch über klassische Bildung und deren Werth urtheilen mag, soviel steht fest, daß die Erlernung der todten Sprachen und schließe sie auch mit der Formenlehre schon ab, das Denk- und Gedächtnißvermögen auf eine Weise übt, wie keine andere Disziplin. Diese Thatsache scheint aber bei uns noch nicht in die allgemeine Ueberzeugung übergegangen zu sein, denn sonst würde man diese Fächer den realistischen gegenüber nicht in dem Maße vernachlässigen, wie es bis jetzt der Fall war.

Ein weiterer Grund liegt in der Einrichtung der sogenannten Lehrzeit. Es ist zur ausnahmslosen Gewohnheit geworden, den zukünftigen Merkurs-

jünger etwa im 14. Lebensjahre der Schule zu entnehmen und in ein Geschäft zu bringen. Abgesehen davon, daß in diesen Jahren die rezeptive Thätigkeit in wissenschaftlicher Beziehung erst beginnt und daß man jetzt erst aus dem, was man sich bis dahin angeeignet, Genuß zu schöpfen vermag, wird dem angehenden Kaufmann die schönste Zeit durch Beschäftigungen verbittert, die ihm seinen zukünftigen Stand recht gründlich entleiden könnten. Er muß den eigentlichen „Ladendiener" abgeben, Briefe siegeln, sie auf die Post befördern, Ballen ein- und auspacken u. s. w. und dies ist sein Wirkungskreis mindestens ein Jahr lang. Von Buchführung, Korrespondenz u. s. w. versteht er bis dahin noch rein nichts, er darf es auch nicht, denn womit sollte denn die drei- bis vierjährige Lehrzeit ausgefüllt werden, wenn der junge Mann seinen Prinzipal schon in den ersten zwei Jahren an Kenntnissen eingeholt und unter Umständen überflügelt hat? Gegen die Zuweisung mechanischer Arbeiten haben wir gewiß nichts einzuwenden, der Kaufmann soll auch in dieser Beziehung von der Pike auf dienen, aber es ist ein großer Unterschied, ob ein Lehrling den größten Theil seiner Lehrzeit damit ausfüllen muß. Vor zurückgelegtem sechszehnten Lebensjahre sollte niemand die Lehrzeit antreten, die Kenntnisse, die man sich bis dahin in der Schule erworben, kommen sicherlich dem Prinzipal mindestens ebenso zu gut, wie seinem Zögling selbst. Dann wäre wenigstens der Grund zu wissenschaftlichem Streben und zu wissenschaftlicher Ausbildung gelegt, und wenn etwa bis zum 14. Lebensjahre die klassischen Studien in Verbindung mit Geschichte und Geographie, von da an die neuern Sprachen, die bekanntlich auf Grundlage der erstern mit halb so großer Mühe erlernt werden, und überhaupt die sogenannten realistischen Fächer den Gegenstand des Studiums bilden würden, so hätte der Kaufmann für seine spätere wissenschaftliche Ausbildung eine Grundlage, auf der er ohne großen Aufwand an Zeit und Mühe sich stets auf dem Laufenden erhalten könnte.

Einen nicht minder großen Theil der Schuld an dem jetzigen Zustand trägt die unpraktische Eintheilung der Zeit. Während in England und Frankreich mit geringer Unterbrechung von Morgens bis Nachmittags 4 Uhr auf den Comptoiren gearbeitet wird, zerschneidet der Deutsche, der seiner alten Gewohnheit, um 12 Uhr zu Tische zu gehen, nicht Lebewohl sagen will, den Tag in zwei Hälften und die zwei besten Arbeitsstunden von 12 bis 2 Uhr sind dem Essen und dem Verdauen gewidmet und dann wird die Zeit von 2 bis 7 Uhr wieder auf dem Comptoir zugebracht. Daß man unter solchen Umständen zu seiner wissenschaftlichen Ausbildung weder Zeit noch Lust hat, kann uns nicht wundern; wenn die ganze Arbeitskraft durch eine ungeschickte Zeiteintheilung absorbirt wird, so sind die, welche darunter zu leiden haben, jedenfalls von jedem Vorwurf freizusprechen, und dies ebenso gewiß, als wir zuversichtlich glauben, daß bei der Einbürgerung der englischen und französischen Sitte in Deutschland die nunmehr zur freien Verfügung gestellte Zeit von der Mehrzahl zu etwas anderem benutzt werden wird, als dem Vergnügen und geistlosen Beschäftigungen nachzugehen.

Einer Einrichtung müssen wir bei dieser Gelegenheit noch denken, die dem gerügten Uebelstande Abhilfe schaffen könnte und ihrer Bestimmung

nach auch sollte, die aber in der Weise, wie sie gehandhabt wird, ihren Zweck noch nicht erreicht hat. Wir meinen die Handelsschulen und Handelsakademieen und wir säumen nicht, etwas genauer auf dieselben, auch auf die Gefahr hin, auf mancher Seite Anstoß zu erregen, einzugehen. Selbstverständlich sind unsere Bemerkungen durchaus sachlicher Natur, und fällt es uns auch nicht im mindesten ein, zu beleidigen oder beleidigen zu wollen. Wir unseres Theils können die Handelsschulen für nichts anderes ansehen, als die mißlungenen Versuche, der Handelswissenschaft eine den andern Wissenschaften ebenbürtige Stellung zu erringen. Abgesehen davon, daß die Zeit, welche der einzelne Zögling in derselben zubringt, in der Regel zu kurz ist, um sich eine wissenschaftliche Bildung im eigentlichen Sinne des Wortes anzueignen, können die Handelsschulen, so wie sie organisirt sind, auch durchaus keinen Anspruch darauf machen, wissenschaftliche Anstalten zu sein. Ihre Hauptaufgabe bleibt immer die, praktische Geschäftsmänner heranzubilden, wodurch die eigentliche Wissenschaft ziemlich in den Hintergrund treten muß. Der Zögling begnügt sich damit, die Definition eines Begriffs oder eines Worts zu wissen, um seine Stellung zum Ganzen, um den Zusammenhang mit andern Begriffen will und braucht er sich nicht zu kümmern. Die wissenschaftliche Behandlung des Stoffes muß sich vollständig nach dem praktischen Hausbedarf richten.

Eine Besserung in dieser Hinsicht wird erst dann, aber auch erst dann, eintreten, wenn die handelswissenschaftlichen Institute mit andern höheren Lehranstalten verbunden, mit andern Worten, wenn die Handelswissenschaften und die einzelnen Fächer derselben auf den Universitäten so vertreten sein werden, wie die Jurisprudenz, die Philosophie u. s. w. Man mag sich über diese Forderung wundern und es sonderbar finden, wenn ein zukünftiger Kaufmann die Universität besuchen soll, etwa ebenso sonderbar, wie wenn ein Lehrling in einer Universitätsstadt an seinen Prinzipal die Bitte richten würde, täglich einige akademische Vorlesungen hören zu dürfen, — denn wie viel würde der Lehrling versäumen, wenn in dieser Zeit von einem andern ein Brief adressirt und gesiegelt oder ein Waarenballen verpackt würde? — aber sie ist das einzige Mittel, unsern Handelsstand auf diejenige wissenschaftliche Höhe zu bringen, die er seinem Beruf und seiner Stellung nach einnehmen sollte. Wir brauchen wohl nicht besonders zu erklären, daß nicht die äußerliche Verbindung mit einer Universität diesen Umschwung herbeiführen würde, sondern die geistige Berührung mit verschiedenen Elementen, die Möglichkeit, über das Fach- und Brodstudium hinauszugehen, höhere Gesichtspunkte zu erringen und — was am meisten Noth thun würde — zur Ueberzeugung zu gelangen, daß die Handelswissenschaft ein nothwendiges Glied in der Kette der Wissenschaften bildet, welche auf dem Gebiete der Praxis und der Erfahrung ihre Grundlage errichtet haben. Denn wie ist es auch möglich, daß in unserer Zeit, in der die einzelnen Zweige des menschlichen Wissens derart ausgebildet sind, daß zur vollständigen Beherrschung auch nur eines einzigen die Muße und Arbeit fast eines Menschenlebens erforderlich ist, ein einzelner Lehrer, wie es z. B. bei sogen. Handelsakademieen der Fall ist, mit Erfolg zugleich Jurisprudenz, Nationalökonomie und Geschichte vorträgt!

Dann würde auch der Kaufmann nicht mehr die exklusive Berufsstellung z. B. gegen den Beamten einnehmen, und es würde dann auch das so oft gehörte und nicht mit Unrecht gefällte Urtheil über eine firnißartige Bildung des Kaufmanns und wie die übrigen Vorwürfe sonst heißen mögen, verstummen, kurzum der Kaufmann würde alsdann eine seinem Beruf entsprechende Stellung einnehmen und mit Erfolg behaupten.

Wir sind jetzt am Punkte angelangt, wo die negative Kritik aufzuhören und ein positives Resultat an ihre Stelle zu treten hat; dieses Resultat darf aber nicht auf unbewiesenen und ohne weiteres vorauszusetzenden Prämissen beruhen, sondern die Grundlage, auf der wir das System der Handelswissenschaften aufrichten, muß die gleiche sein, auf der die andern Wissenschaften, deren Gegenstand die Kulturentwicklung der Menschheit ist, beruhen.

Zwei Erfordernisse sind es also, die nach dem Bisherigen an uns herantreten: ein wissenschaftliches Prinzip, von dem die ganze Untersuchung ausgeht und dann die consequente systematische Durchführung desselben, so daß also unsere Arbeit nicht als ein zusammengewürfeltes und zusammenhangloses Durcheinander von aneinandergereihten Wahrheiten und Thatsachen, sondern als ein aus einem Guß hervorgegangenes System erscheint, dessen einzelne Theile und Glieder im organischen Zusammenhange zu einander stehen. Freilich wird die Aufgabe gerade keine leichte sein: die bisherige Verflachung unseres Gebietes ist so tief in das praktische Leben und in das literarische Bedürfniß unserer Kaufmannswelt eingedrungen, daß wir mit unserem Beginnen geradezu gegen den allgemeinen Strom zu schwimmen haben; sodann hat die systematische Aneinanderreihung und Zusammenstellung so heterogener Disziplinen, ihre organische Stellung im System und die wissenschaftliche Behandlung derselben ihre große Schwierigkeiten, deren Ueberwindung durch Vorarbeiten, die bis jetzt uns zu Gebot stehen, nicht im mindesten gefördert wird. Immerhin werden wir uns aber der gestellten Aufgabe mit Beharrlichkeit unterziehen und so vielleicht den Reigen fernerer Bestrebungen eröffnen, deren Fortsetzung die gewünschten und nothwendigen Resultate haben muß.

Gehen wir jedoch zur Sache selbst über, so liegt klar am Tage, daß der Punkt, von dem wir auszugehen haben, einem Gebiete entnommen werden muß, in dem die andern mit unserem Stoffe verwandten Wissenschaften wurzeln. Es ist dies nichts anderes, als der Mensch selbst, der sinnlich-sittlich-geistige, in den Mittelpunkt der sichtbaren Güterwelt gestellte und in dieser seine Kulturaufgabe vollziehende Mensch, der mit innerer Nothwendigkeit auf der Bahn seiner sittlich-geistigen Vervollkommnung fortschreitet. Dieses Prinzip ist ebensowohl ein apriorisches wie ein aposteriorisches, eine jedermann in die Augen springende und deßhalb auch nicht weiter zu beweisende Thatsache, deren Existenz und Wirkungen uns auf jedem Schritt in der Geschichte entgegentreten.

Von dieser Perspektive aus haben wir den Begriff, das Wesen und den Zweck des Handels zu betrachten; denn nur so ist es uns möglich, statt an der Scholle schematisirender Aufzählung der einzelnen Thätigkeiten und Arten des Handels einseitig kleben zu bleiben, zu einem

höheren Standpunkt uns zu erheben. So werden wir auch die verschiedenen Arten des Handels in einem ganz andern Lichte betrachten können, ihr gegenseitiger Zusammenhang und ihre gegenseitige Ergänzung werden uns die lebhafte Ueberzeugung gewähren, daß die Bedeutung derselben für die Kulturentwicklung der Menschheit ebenso hoch zu würdigen ist, als die Leistungen des menschlichen Geistes auf dem Gebiete der Wissenschaft und der Kunst.

Haben wir Begriff, Wesen und Zweck des Handels festgestellt, so wird unsere nächste Aufgabe, wenn wir konsequent logisch weiter verfahren wollen, die sein, die Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels zu untersuchen.

Wie alle Thätigkeitsäußerungen des Menschen ist auch der Handel das Resultat der verschiedenartigsten Faktoren, die bald im Willen und der freien Selbstbestimmung der Einzelnen und größerer Kreise liegen, bald von allem menschlichen Einfluß vollkommen unabhängig sind und jeder Modifikation durch menschliche Thätigkeit sich entziehen. Die letztern Faktoren können wir die natürlichen nennen, da sie die Natur ein für alle Mal vorgezeichnet und nach unabänderlichen Gesetzen geregelt hat. In erster Linie kommen hier die geographischen, territorialen und die klimatischen Verhältnisse in Betracht, da sie den Handel ermöglichen und befördern oder auch geradezu verbieten. Weiter wird in Betracht kommen die natürliche Fruchtbarkeit eines Landes und dessen eigenthümliche Naturprodukte. Der natürlichen Reihenfolge nach werden nun diejenigen Momente zur Sprache kommen müssen, welche im Willen des Menschen und dessen freier Selbstbethätigung liegen. Dahin gehören die sittlich-geistigen Bedingungen, Nationalität, Religion, Erziehung u. s. w., wobei wir ebenso auf die Eigenthümlichkeiten ganzer Völker, wie einzelner Individuen Rücksicht zu nehmen haben werden.

Unsere nächste Aufgabe wird alsdann die sein, die Anschauungen und Gewohnheiten der Kreise zu untersuchen, in denen das einzelne Individuum lebt und wirkt, mit einem Worte, wir haben die sozialen und politischen Voraussetzungen der Handelsthätigkeit und ihrer Entwicklung uns zu vergegenwärtigen. Hier sieht man denn sofort ein, daß es für den Handel und sein Gedeihen nicht gleichgiltig ist, ob sichere oder unsichere Rechtszustände namentlich in Beziehung auf das Schuldenwesen herrschen, ob dem Nationalcharakter gemäß der Handel und die Arbeit überhaupt in Achtung steht oder nicht, ob die verschiedenen Klassen der Bevölkerung in dem richtigen quantitativen und qualitativen Verhältnisse zu einander stehen, ob nicht etwa ein überwiegendes Proletariat die Früchte des Fleißes der Gewerbtreibenden durch kommunistische Tendenzen gefährdet, oder ein vornehmer müssiger Adel die Kapitalien unproduktiv verzehrt, statt sie in produktive Bahnen zu lenken. Weiter kommen in Betracht die finanziellen und wirthschaftlichen Verhältnisse eines Staates überhaupt, sein Verhältniß zu andern Staaten, seine freihändlerische oder schutzzöllnerische Richtung, die Handelsverträge, die Kommunikationsmittel u. s. w.; wir werden schließlich auf die Art der Staatsverfassung Rücksicht zu nehmen haben, ob sie monarchisch oder republikanisch, ob sie absolutistisch oder konstitutionell, ob aristokratisch oder demokratisch ist. Ueberall werden wir in Beziehung auf den Handel durchgreifende Verschiedenheiten

sehen, die durchaus nicht zufälliger und vorübergehender Natur sind, sondern ihren tiefern Grund in den angegebenen Verhältnissen und Voraussetzungen haben.

Auf diese Weise, glauben wir, haben wir alle Gebiete durchwandert, innerhalb derer der Handel sich entwickelt und entwickeln muß; es erübrigt nun schließlich noch, den faktischen Beweis zu erbringen, daß die thatsächliche Entwicklung des Handels mit dem von uns aufgestellten Gange zusammenfällt und harmonirt. Als den besten Beweis fügen wir deßhalb die Geschichte des Handels an, deren Verlauf das vorher Gesagte in seinem ganzen Umfange bestätigen wird. Wir hören also damit auf, womit wir angefangen haben: daß nämlich der Handel eine besondere Art der menschlichen Kulturthätigkeit und daß die Handelsgeschichte ein integrirender Bestandtheil der allgemeinen Entwicklungsgeschichte der Menschheit ist. Wir würden sonach folgende wissenschaftliche Grundlegung der Handelswissenschaft erhalten:

A. Der Handel, sein Begriff, Wesen und Zweck, sowie seine verschiedenen Arten.

B. Die Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels;
1) natürliche,
2) geistig-sittliche,
3) sozial-politische.

C. Die Geschichte des Handels.

Damit haben wir ein System, dessen einzelne Theile organisch mit einander zusammenhängen, und dessen Inhalt auf thatsächlichen Verhältnissen beruht. Wir befinden uns hier überall auf dem festen Boden der Thatsachen; Schlüsse aus Schlüssen zu ziehen, ohne Beweise aus der Praxis dafür zu erbringen, haben wir nicht nothwendig, da uns so reiches Material zu Gebot steht, daß wir fast Mühe haben, es stets zu verwenden und am richtigen Orte zu verwerthen.

Der zweite praktische Theil wird am besten und zweckmäßigsten mit der Darstellung der Erfordernisse eröffnet, die zum Betrieb eines Geschäftes nothwendig sind und zwar sind diese theils persönlicher, theils sachlicher Art. Wir haben hier in erster Linie nach den sittlich geistigen Eigenschaften zu fragen, die bei den Trägern und Repräsentanten des Handels die nothwendige Voraussetzung bilden. Unter diese persönlichen Erfordernisse rechnen wir hauptsächlich die bei jedem Kaufmann vorauszusetzenden moralischen und intellektuellen Eigenschaften; denn Sparsamkeit, Ordnungsliebe, Zuverlässigkeit und wie die sämmtlichen andern Eigenschaften noch heißen, sind für den erfolgreichen Betrieb des Handels ebenso unumgänglich nothwendige Bedingungen, als eine scharfe Beobachtungs- und Combinationsgabe, Unternehmungsgeist, Schlagfertigkeit, Besonnenheit und Entschlossenheit. Ohne den Besitz dieser Eigenschaften hat noch kein Kaufmann Erfolge errungen und daß gerade der größere oder geringere Grad ihres Vorhandenseins und ihrer Entwicklung die Erfolge des Einzelnen bestimmt, ist unter die glorreichen Beispiele des Triumphes des menschlichen Geistes über die Macht und den Gang der

Verhältnisse zu rechnen. Unter den Bedingungen sachlicher Art werden uns hauptsächlich die Arbeit, das Kapital und der Kredit beschäftigen.

Nun erheben sich aber die Schwierigkeiten erst recht. Wie haben wir es anzugreifen, daß wir die verschiedenen praktischen Fächer, aus denen bisher die Handelswissenschaft bestand, in systematischer Aufeinanderfolge dem Leser vorführen? Wir halten den folgenden Weg für den besten und zugleich einfachsten.

Die Eintheilung in Haupt- und in Hilfswissenschaften scheint uns die zweckmäßigste zu sein, wobei wir unter den erstern diejenigen verstehen, deren Kenntniß für den Kaufmann zum (formellen) Betrieb seines Geschäftes unumgänglich nothwendig ist, während die letztern diejenigen in sich begreifen, welche gleichsam die materielle Grundlage des Handels und Verkehrs bilden. Unter den erstern nennen wir die Buchführung, die Korrespondenz und die kaufmännische Arithmetik. Die Kenntniß dieser Fächer, denen wir die Benennung der formalen geben, ist also die Voraussetzung des Betriebs und gedeihlichen Erfolges eines jeden kaufmännischen Geschäfts, ohne Rücksicht auf die größere oder geringere Ausdehnung desselben; man muß aber den Begriff der einzelnen Fächer weiter fassen, als es gewöhnlich geschieht: denn um mit Erfolg zu korrespondiren oder die Bücher zu führen oder eine Arbitragerechnung vorzunehmen, hat man nicht allein die Kenntniß der schlechthin sogen. Buchführung, Korrespondenz und Arithmetik nöthig, sondern man wird ebenso mit den verschiedenen Münz-, Maß- und Gewichtssystemen, mit den Verkehrseinrichtungen, mit dem Kreditwesen, überhaupt mit den thatsächlichen im Laufe der Zeit entstandenen und die materielle Voraussetzung des Handels bildenden Verhältnissen und Einrichtungen bekannt sein müssen. Die Kenntniß dieser Fächer ist also zum Geschäftsbetrieb nothwendig, und zwar in demselben Grade, wie Buchführung, Korrespondenz u. s. w. In der äußern Anordnung werden sie dagegen doch einen sekundären Rang einnehmen, da sie nicht einen unmittelbar bestimmenden Einfluß auf den Geschäftsbetrieb als solchen haben. Was die Hilfswissenschaften betrifft, so begreifen wir darunter die kaufmännische Rechtswissenschaft und die Waaren- und Stoffkunde. Es wäre überhaupt die Frage aufzuwerfen, ob diese Fächer in den Kreis der Handelswissenschaften eigentlich gehören; streng genommen ist sie zu verneinen, denn es ist nicht einzusehen, weßhalb die Normen des bürgerlichen Rechtes, die doch sämmtliche Funktionen des menschlichen Lebens, nicht den Handel allein beherrschen, gerade hier ausführlich behandelt werden sollen, und dann, was die Waarenkunde betrifft, halten wir ein detaillirtes Eingehen auf dieselbe geradezu für nutzlos: der Kaufmann wäre zu bedauern, der seine Kenntnisse über Waaren und Stoffe aus einem Lehrbuch der Handelswissenschaft holen müßte, und überdies ist die Aufgabe bei dem heutigen Standpunkte der Chemie und der Technologie eine sehr schwierige und bedarf eines anhaltenden Fleißes und einer Arbeit, die sich nicht mit einigen Bogen abspeisen läßt. Indessen machen wir der bisherigen Gewohnheit auch dieses Zugeständniß, zumal der Handel und seine Bewegung im äußern Leben durch Spezialgesetzgebung (Handelsgesetzbuch) geregelt ist, und wir werden deßhalb die kaufmännische

Jurisprudenz, sowie die Waarenkunde und die Handelsgeographie unsern Lesern ebenfalls vorführen. Der praktische Theil würde sich sonach folgendermaßen gestalten:

A. Die persönlichen und sachlichen Erfordernisse zum Betrieb eines Geschäftes.

B. Die einzelnen Wissenschaften.

I. Die Hauptwissenschaften.

a) Die formalen Wissenschaften.

1) Buchführung;

a) einfache,

b) doppelte.

2) Korrespondenz.

3) Kaufmännische Arithmetik.

b) Die äußern Einrichtungen und die Anstalten für den Handel und Verkehr.

II. Die Hilfswissenschaften.

a) Rechtskunde.

b) Waarenkunde; Handelsgeographie.

Als Schluß möge dann noch ein alphabetisches Verzeichniß der gewöhnlichsten Ausdrücke aus dem Handels- und Verkehrsleben, eine sogenannte kaufmännische Terminologie, ihre Stelle finden.

Wir hätten somit folgendes System:

Erster theoretischer Theil.

Erste Abtheilung. Der Handel, sein Begriff, Wesen und Zweck, sowie dessen verschiedene Arten.

Zweite Abtheilung. Die Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels.

Erstes Kapitel. Natürliche Bedingungen. (Lage der Länder, Klima, Meere, Buchten, Häfen, Flüsse, Gebirge u. s. w.)

Zweites Kapitel. Geistig-sittliche Bedingungen. (Nationalität, Abstammung, Religion, Erziehung u. s. w.)

Drittes Kapitel. Social-politische Bedingungen. (Rechtszustände, Klassenverhältnisse, politische Lage, Staatsverfassung, Finanz- und Kreditverhältnisse.)

Dritte Abtheilung. Die Geschichte des Handels. (Als Beweis der vorstehenden Ausführung.)

Zweiter praktischer Theil.

Erste Abtheilung. Die persönlichen und sachlichen Erfordernisse zum Betrieb eines Geschäfts. (Die moralischen und intellektuellen Eigenschaften des Kaufmanns, Charakter, Rechtlichkeit, Fleiß, Kenntnisse, Unternehmungsgeist ꝛc., das Kapital und der Kredit.)

Zweite Abtheilung. Die einzelnen Wissenschaften.

Erster Abschnitt. Die Hauptwissenschaften.

Erstes Kapitel. Die formalen Wissenschaften: 1) Die Buchführung, a) einfache, b) doppelte. 2) Correspondenz. 3) Die übrigen schriftlichen Contorarbeiten (Conto-Corrente, Rechnungen, Fakturen, Preiscourante, Verträge, Vollmachten u. s. w.) 4) Kaufmännisches Rechnen.

Zweites Kapitel. Die materiellen Wissenschaften. Die äußeren Einrichtungen und Anstalten für den Handel und Verkehr (Eisenbahnen, Posten, Telegraphen, Straßen, Flüsse, Kanäle; Messen und Märkte, Industrieausstellungen, Zollwesen, Schutzzoll und Freihandel, Versicherungswesen, Bankwesen, Organisation des Kredits, der Wechsel ꝛc.).

Zweiter Abschnitt. Die Hilfswissenschaften. 1) Rechtskunde (besonders des Handelsgesetzbuchs und des Wechselrechts). 2) Waarenkunde, Handelsgeographie.

Anhang.

Kaufmännische Terminologie. (Erklärung der üblichen kaufmännischen Ausdrücke.)

Es ist wohl selbstverständlich, daß wir nicht die arrogante Behauptung aufstellen wollen, daß das von uns entworfene System allen Anforderungen der Logik durchaus genüge; denn dies zu vollführen, halten wir überhaupt für unmöglich; indessen halten wir unser Beginnen schon aus dem Grunde für fruchtbringend, weil der einmal gegebene Anstoß vielleicht noch weitere Kräfte dem gleichen Streben zuwenden wird.

Das Gesagte nun im Einzelnen auszuführen, soll die Aufgabe des vorliegenden Werkes sein, und wir bitten den Leser, da er über das Wohin im allgemeinen jetzt orientirt ist, uns zu folgen. Der Gang wird zwar ein langer, aber für ihn ein fruchtbarer und erfolgreicher sein!

Erster theoretischer Theil.

Erste Abtheilung.

Der Handel, sein Begriff und Zweck, sowie seine verschiedenen Arten.

Erstes Kapitel.

Der Begriff des Handels.

Handel im weitesten Sinne des Wortes bezeichnet zunächst jede äußerliche Gemeinschaft der Menschen, in welcher sich die Wechselbeziehungen derselben zu einander vollziehen. Man hat sich also darunter nicht bloß die Begriffe von Kauf und Verkauf zu denken, sondern jede mögliche Berührung verschiedener Individuen und verschiedener Kreise in materieller und in geistiger Hinsicht. Es wäre eine große Einseitigkeit, unter Handel nicht auch die letztere Seite zu begreifen; denn die Vereinigungspunkte und Berührungen der Menschen untereinander beruhen ebenso auf dem geistigen, wie auf dem körperlichen Verkehr. Wer wollte z. B. bestreiten, das ein Volk, welches einem andern Lehrer, Künstler, Techniker, Arbeiter gibt, welche zu ihm auswandern, nicht mit demselben im Verkehre und im Handel stehe? Daß man im gewöhnlichen Leben und im Sprachgebrauch diese geistige Seite des Handels außer Acht läßt, daran ist wohl der Umstand schuld, daß man sich gewöhnt hat, den Handel nur nach seinem äußerlichen Resultat, d. h. nach dem Gewinn, den man aus ihm zieht, zu betrachten. Sollte aber der geistige Gewinn, den ein Volk aus trefflichen Lehrern, aus genialen Künstlern zieht, die aus einem andern Lande zu ihm gekommen sind, nicht ebenso groß, oder unter Umständen nicht größer sein, als der Nutzen, den eine Waarenausfuhr abwirft? Aber auch in materieller Hinsicht hat man sich gewöhnt, den Begriff des Handels viel zu eng aufzufassen. Man glaubte, den Handel in seinem ganzen Umfange begriffen zu haben, wenn man wußte, daß er im gegenseitigen Austausch der Produkte und in der schließlichen

Bilanz der Ausfuhr über die Einfuhr bestehe. An diejenigen Momente aber, die sich ganz enge daran anschließen, an den Einfluß des Handels auf die Produktion und Consumtion, an die hauptsächlichsten auf die Richtung desselben einwirkenden Momente, an die herrschende Zeitrichtung und den Geschmack, an den Bildungsgrad der Bevölkerung und das numerische Verhältniß der einzelnen konsumirenden Klassen zu einander, an die durch klimatische und territoriale Verschiedenheiten hervorgerufenen Bedürfnisse ꝛc. — an alle diese Faktoren, die mit dem Handel in Wechselwirkung stehen und theils die Folge, theils der Grund desselben sind, hat man wenig gedacht, wenigstens ihren Einfluß und ihre Bedeutung nicht gehörig gewürdigt. Wir werden daher in Folgendem auf diese Punkte genaue Rücksicht zu nehmen haben.

Die Nothwendigkeit der Befriedigung der körperlichen und geistigen Bedürfnisse des Menschen bedingt eine Menge von Thätigkeitsäußerungen, bald körperlicher, bald geistiger Art. Die Bedürfnisse des Menschen sind so vielerlei und ebenso mannigfaltig, als er überhaupt Fähigkeiten in sich trägt, mögen diese nun effektiv vorhanden sein oder noch potentiell in ihm schlummern. Mit einem Worte, ebenso viele Seiten der Kulturfähigkeit, ebenso viele Bedürfnisse. Die Natur hat aber dem Menschen die Mittel zur Befriedigung derselben nicht ohne weiteres in die Hand gegeben, so daß er sie wie eine reife Frucht vom Baume durch die bloße Thätigkeitsäußerung einer Besitzergreifung pflücken könnte, sondern sie ist auf der Mitte des Wegs stehen geblieben, d. h. sie hat dem Menschen die Stoffe und die Gelegenheit gegeben, durch Bearbeitung der erstern und Ausnützung der letztern die gesammte sichtbare Güterwelt in den Dienst seiner Persönlichkeit herbeizuziehen. Die Arbeit ist es, welche das Medium zwischen dem Verlangen nach Befriedigung und dieser selbst ist, ohne sie bleibt letztere ein leerer Wunsch, so gewiß, als der Zustand des Menschen desto vollkommener genannt werden kann, je mehr und je besser er im Stande ist, seine Bedürfnisse zu befriedigen. Keine oder nur wenige Bedürfnisse zu haben, wie es das Ideal aller cynischen Philosophen gewesen ist, kann daher durchaus nicht als der Gradmesser eines glücklichen und beneidenswerthen Zustandes betrachtet werden, sondern im Gegentheil als Zeichen einer niedern oder einer verkommenen Kulturstufe. Denn dies wäre nur der indirekte Beweis dafür, daß verschiedene Fähigkeiten entweder gar nicht entwickelt und zum Bewußtsein gekommen, oder auf unnatürliche Weise wieder unterdrückt worden sind.

Wie schon ausgesprochen wurde, sind die Bedürfnisse des Menschen gemäß der Zusammensetzung seiner Persönlichkeit körperlicher und geistiger Art; beide bedingen sich gegenseitig, das Gedeihen und die gesunde Entwicklung der einen schließt auch die naturgemäße Befriedigung der andern in sich; die enge Zusammengehörigkeit der körperlichen und geistigen Seite läßt eine Trennung oder Vernachlässigung der einen Bedürfnisse so wenig zu, daß eine Versündigung dagegen sich sofort durch die unnatürliche Richtung der Bedürfnisse der andern Art straft. Der Fortschritt der Kultur und der Civilisation strebt aber danach, die Unterschiede zwischen den körperlichen und

geistigen Bedürfnissen zu verwischen, jene zu durchgeistigen und diese im praktischen Leben Fleisch und Blut annehmen zu lassen. Es genügt dem strebsamen Genius des Menschen nicht, nur für die schnurgerade Sinnlichkeit mit alleiniger Berücksichtigung der Zweckmäßigkeit zu sorgen, sondern er erhebt vermöge eines veredelnden Geschmacks und des in ihm liegenden ästhetischen Sinnes die Nothwendigkeit ins Gebiet der Schönheit. Auf diesem Gebiete gerade feiert der Handel seine größten Triumphe, dessen Devise: „das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden", eben die praktische Verwirklichung der eben angedeuteten Forderungen ist.

Arbeit, sagten wir schon oben, ist das Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse und auch sie wird eine körperliche und eine geistige sein müssen. Dies ist jedoch nicht in dem Sinne zu verstehen, als ob die Arbeitstheilung in dem ausschließenden Sinne durchgeführt wäre, daß beide sich exklusiv zu einander verhalten: im Gegentheil bei der rohesten körperlichen Arbeit ist, wenn auch nur ein Minimum, so doch ein Aufwand von geistiger Kraft enthalten und bestehe diese auch nur darin, daß eine Willensthätigkeit zur Inangriffnahme der Arbeit entfaltet werden mußte. Und umgekehrt bedarf die feinste geistige Arbeit gewisser äußerer Mittel, um überhaupt ermöglicht zu werden, und mag dies z. B. nur das Zuspitzen der Feder des Gelehrten sein. Arbeit ist eigentlich ein Kollektivbegriff, der ganz allgemein abgesehen von dem Objekte nur die Thätigkeitsäußerung des Menschen in der Richtung auf die Außenwelt ausdrückt. Erst durch die concrete Bezeichnung der einzelnen Berufsthätigkeit oder des durch die Arbeit gewonnenen Resultats erhält der Begriff Gestalt und Leben, und es gibt daher auch so viele Arten der Arbeit, als es überhaupt Objekte gibt, die der Mensch in den Kreis seiner Persönlichkeit zur Befriedigung seiner Bedürfnisse herein ziehen kann.

Derjenige Arbeitszweig, mit dem wir es hier zu thun haben, ist der Handel, diejenige Thätigkeit, welche für die Befriedigung der Bedürfnisse durch die Bewegung und Verschaffung der Güter von einem Orte zum andern sorgt. Der Begriff des Handels fällt also zunächst unter die Kategorie des Raumes, er ist der durch menschliche Thätigkeit und menschliche Berechnung hervorgebrachte örtliche Wechsel der Güter. Darin sind eine Reihe von Gesichtspunkten enthalten, die wir nach einander zu entwickeln haben.

„Betrachten wir," sagt das Bremer Handelsblatt, „die sozusagen ursprüngliche Thätigkeit des Handels, die berechnete Ortsveränderung der Waaren etwas umsichtiger, so finden wir, daß sie durch und durch Bewegung ist. Sie ist der leibhaftige Merkur, der Bote der Welt, die beflügelte Verbindung des Beharrenden, das beweglich zwischen dem an die Scholle Gebundenen Verkehrende: die Mittlerin zwischen allen Gewerben. Es steht der Handel deßhalb in dieser Auffassung der Natur sehr nahe; wenn gleich er nicht direkt mit ihr zu thun hat, vielmehr zwischen ihr und ihm der Bergbau, die Landwirthschaft, das Fabrikwesen stehen, so liefert sie doch das Material, aus dem die Gegenstände seiner Thätigkeit verfertigt werden. Die Aufgabe des Handels ist hier also nahezu naturforschend, sie ist es sogar in hohem Grade da, wo der Handel ungebildete Völker aufsucht, in

Himmelsstrichen geringer Kultur seine Wohnsitze aufschlägt. Hier, wo die andern Gewerbe noch nicht entwickelt sind und ihm geistig wenig oder gar nicht vorarbeiten, muß der Handel mit dem geschulten Blick in die Natur versehen sein, um die Schätze zu erkennen, welche der Mensch aus ihr zu gewinnen vermag. Aber auch da, wo die andern Gewerbe mit allen Mitteln vorgeschrittener Bildung bei ihrem Schaffen ausgerüstet sind, muß der Handel dem Thun und Treiben geistig nahe genug stehen, um die Beschaffenheit der Gegenstände gehörig würdigen, deren Fehlern auf die Spur kommen zu können. Er muß aber nicht nur deßhalb einen Einblick in die Natur haben, damit er die Waaren kenne, deren Ort verändert werden soll, sondern damit er die Menschen kenne, um deren willen ihr Ort gewechselt werden soll. Es muß der Handel nicht nur den Dingen anzusehen im Stande sein, wozu sie zu brauchen sind, sondern auch den Menschen, was für einen Gebrauch sie von den Dingen machen werden und was bei ihnen in Gebrauch zu kommen Aussicht hat. Nur dann ist der Handel ein Gewerbe, das sich rühmen kann, geistig selbstbewußt einzugreifen in die Beziehungen der Menschen, in das Schaffen der Völker der Erde. Ohne solche Kunde von der Natur und den Menschen ist der Handel ein bloßes Addiren, Subtrahiren, Multiplizieren und Dividiren; sein Geheimniß besteht in dem, worin in „Rothschilds Taschenbuch" die Aufgabe des Handels zusammengefaßt ist: im billigen Einkaufen und theuern Verkaufen, d. h. es wird alles Berechnen und Combiniren im Handel auf die 4 Spezies reduzirt und der Kaufmann kennt von den Waaren nichts als die Preise und seine ganze Kunst besteht darin, zuzusehen, welcher höher, welcher niedriger ist."

Es ist von der Natur so eingerichtet, daß die Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse nicht immer an den Orten dem Menschen sich darbieten, wo er sie gerade zu haben wünscht. Der Pelz, mit dem sich der Deutsche gegen die Winterkälte schützt, muß vom hohen Norden hergebracht, der Pfeffer, mit dem der russische Bauer seinen Schnaps verstärkt, muß aus südlichen Zonen ihm zugeführt werden, der Stock und die Kleidungsstücke, die ich trage, umfassen ihrer Entstehung nach ein geographisches Gebiet von vielen tausend Quadratmeilen: Das Tuch ist in Belgien oder Sachsen gewoben worden, die Nadeln, mit der sie verfertigt werden, entstammen einer englischen Fabrik, die Knöpfe sind aus Frankreich oder wieder aus England eingeführt, die Seide, mit der der Frack gefüttert ist, kommt aus Lyon, während der Strohhut, der die Strahlen der Sonne abhält, in Italien verfertigt oder aus Panama nach Europa gebracht worden ist; kurzum wir mögen uns umsehen, wo wir wollen, die Hütte des ärmsten Taglöhners führt mit den nothwendigsten Utensilien und Lebensmitteln uns ebenso eine concrete Handels- und Waarengeographie vor Augen, wie die Luxuswohnung des Reichen. Die Vermittlung zwischen den Bedürfnissen und ihrer Befriedigung bewerkstelligt nun in dieser Hinsicht der Handel, dessen Aufgabe und Zweck es also ist, die Produkte und Waaren denjenigen Gebieten zuzuführen, an denen sie am meisten begehrt und am nothwendigsten sind.

Dies setzt aber vor allem die Kenntniß der Bedürfnisse voraus, wie

sie sich durch den Kulturzustand und durch die natürlichen Verhältnisse entwickelt und ausgebildet haben. Man kann also so wenig Strohhüte und feine dünne Sommerzeuge nach Island oder nach Grönland einführen, als man Schlittschuhe nach Rio Janeiro oder nach Callao schicken kann; und ebensowenig wird man Pelzwaaren oder stickstoffhaltige Nahrungsmittel in die heißen Zonen senden, als man bei wilden Völkerstämmen Luxusgegenstände abzusetzen sucht, die nur bei verfeinerter Civilisation konsumirt werden. Gegen diese Gesetze ist, man sollte es kaum glauben, aber es ist dennoch wahr, schon vielfach gesündigt worden und dies namentlich zur Zeit einer wilden berechnungslosen Spekulation, in deren Gefolge dann Handelskrisen aufgetreten sind. Daraus folgt also, daß für den gedeihlichen und ausgiebigen Betrieb des Handels die richtige Kenntniß des Geschmacks und der Bedürfnisse, des Kulturzustandes und der Gewohnheiten eines Landes und eines Volkes vorausgesetzt wird. Je genauer der Kaufmann seine Produkte den feinsten Nüancirungen der Landes- und Volkseigenthümlichkeiten anzupassen weiß, je schneller und präziser er mit den Wandelungen und den Veränderungen der Bedürfnisse fortschreitet, ein desto größeres civilisatorisches Verdienst darf er sich zuschreiben und desto größer wird auch der Gewinn sein, den er aus seinen Handelsoperationen zieht.

„Aus diesem kolossalen Umfang des Handels," sagt das Bremer Handelsblatt, „folgt von selbst die Nothwendigkeit umfassender Kenntnisse, wie auch eine bis ins Detail herab durchgeführte Arbeitstheilung. Es ist beinahe absolut unmöglich, daß eine einzelne Persönlichkeit mehr als einen speziellen Theil des Ganzen umfassen und bewältigen kann, und nur bei vollständiger Hingabe an eine Spezialität ist es möglich, die Kenntnisse sich zu erwerben, die zum erfolgreichen Betrieb eines Faches nothwendig sind. Allerdings nach der Seite der Menschenkenntniß hin, der Erforschung der geistigen Eigenthümlichkeit der einzelnen Individuen und ganzer Kreise, ist diese Selbstbeschränkung vermöge der unendlichen Mannigfaltigkeit der menschlichen Natur, deren innerer Kern doch wieder in einer höhern Einheit wurzelt, nicht wohl möglich und durchzuführen; dagegen muß dieses Prinzip der Arbeitstheilung nach der Seite der Güterwelt oder der Waaren um so intensiver eintreten, und je enger der Kreis des Handels ist, in dem sich ein Einzelner bewegt, je ausgeprägter also die Spezialität, der er seine Thätigkeit weiht, ist, desto vollkommenere Kenntniß der betreffenden Waaren kann man sich aneignen. Jeder Gang durch die Straßen einer Stadt, in der der Handel und die Industrie zu blühen und zu gedeihen beginnen, überzeugt uns von der Richtigkeit und Nothwendigkeit dieses Satzes: der Getreide-, der Kurzwaaren-, der Baumwollen-, der Kolonialwaarenhandel sind lauter Besonderheiten des Waarenhandels und je größer das Produktions- und Absatzgebiet einer Waare ist, desto mehr Spezialitäten bilden sich aus dem Handel mit derselben. Das Wollgeschäft pflegt sich in Thier- und Baumwollgeschäft zu sondern, das Tabaksgeschäft zerfällt in das Fässer- und Patenttabaksgeschäft, der Leinwandhandel in abgesonderte Geschäfte, von denen das eine für Erwachsene, das andere für Kinder, ein drittes für das männliche, ein weiteres für das weibliche Geschlecht seine Magazine hält. Wie

jede menschliche Thätigkeit, beruht die Basis des Handels und seines Betriebs auf einer doppelten Grundlage, auf einer körperlichen und auf einer geistigen. Erstere fällt hier mit dem Naturprozeß zusammen, nach welchem sich die Produktion, und die Konsumtion der einzelnen Waaren regelt, und diese Regelung vollzieht sich nach festen unabänderlichen Gesetzen, die sich der Entwicklung der menschlichen Willensfreiheit vollständig entziehen. Nun tritt aber noch das geistige Element hinzu, das allerdings nicht so an der Oberfläche liegt, wie die materielle Seite.

Man darf nämlich die Thatsache nicht aus dem Auge verlieren, daß die physische Eigenschaft einer Waare nicht das allein maßgebende Element bei dem Handel mit derselben ist; viel einflußreicher und wichtiger ist in den meisten Fällen das subjektive Urtheil der Menschen darüber, in wie weit eine Waare für das Bedürfniß und dessen Befriedigung überhaupt Bedeutung habe, d. h. die Werthschätzung, woraus sich bei aller Stetigkeit der physischen Beschaffenheit einer Waare die Thatsache erklärt, daß die Werthschätzung der Waaren gemäß den individuellen Ansichten bedeutenden Schwankungen, die sich an gar keine regelmäßigen Gesetze zu binden scheinen, unterworfen ist." Diese Werthschwankungen nun sind, da der Handel in seiner Thätigkeit für die Produktion und Konsumtion nicht bloß nach den thatsächlich vorhandenen Bedürfnissen sich richtet, sondern vorzugsweise eine selbständige und spontane Stellung einnimmt, der eigentliche Gegenstand der Spekulation, womit also die geistige Thätigkeit, welche beim Handel aufgewendet werden muß, bezeichnet werden soll, ein Begriff, der schon die weitesten und verschiedensten Deutungen erfahren hat. Denn während man denselben bald in schlimmer Nebenbedeutung für einen auf falsche Bahnen gerathenen Unternehmungsgeist, der den Gewinn aus dem Wurfe des Glücks und des Zufalls dem aus der Arbeit entspringenden vorzieht, gebraucht, bezeichnet er sonst überhaupt die geistige Operation, welche jeder Unternehmung auf dem Gebiete des Handels vorangehen muß, also das gegenseitige Abwägen der Gewinn- und Verlüstchancen, der schließliche Entscheid für den einen oder andern der möglicherweise eintretenden Fälle. Im letztern Sinne wollen wir das Wort Spekulation vorderhand hier angewendet wissen, das also nichts weiter besagen soll, als die dem einzelnen Handelsakte vorangehende und vorauszusetzende Aufwendung einer geistigen Arbeit.

Diese ist bald eine positive und direkte, wenn man den Gewinn, den eine Unternehmung abwerfen kann, berechnet und bei der Feststellung der Einnahmen und Ausgaben ein überwiegendes Plus der erstern findet, eine Operation, die in der kaufmännischen Sprache mit Calculation bezeichnet wird, bald eine negative und indirekte, wenn sich bei der Berechnung ein Verlust ergibt, auf die Unternehmung also verzichtet werden und dann folgerichtig zu einer andern lohnendern geschritten werden muß.

Daß diese Spekulation viele Kenntnisse, ruhiges Abwägen und richtige Schätzung der in Betracht kommenden Verhältnisse erfordert, versteht sich von selbst. Glück oder Unglück beim Handel hängt außer von gewissen äußern Umständen hauptsächlich von rechter oder falscher Spekulation ab und oft geschieht es, daß das Mißlingen einer Unternehmung der überge-

waltigen Macht eines äußern Zufalls zugeschrieben wird, während dieselbe doch schon ursprünglich eine verfehlte war und einer ganz falschen Calculation entsprang.

Die Grundlage und den materiellen Ausgangspunkt des Handels und der Spekulation bildet der Werth, d. h. die dem Menschen ins ökonomische Bewußtsein getretene Eigenschaft der Güter, nach welcher sie den menschlichen Bedürfnissen in größerem oder geringerem Grad entgegen zu kommen befähigt sind. Der Werth ist das bewegende Agens der ganzen Volkswirthschaft und des Handels insbesondere, nach seinen Gesetzen bewegt sich das Güterleben und eine Versündigung gegen dieselben oder ihre Außerachtlassung straft sich sofort durch materielle Nachtheile. Wenn man sich den Begriff des Werthes recht deutlich vorstellt und nie vergißt, daß derselbe wesentlich ein subjektiver ist, so überzeugt man sich, daß der Gang des Handels ebenso die Ursache, wie die Folge des Werths und seiner Bewegung ist: die Folge, indem der Handel stets dem Bedürfniß zu folgen und für seine Befriedigung zu sorgen hat, die Ursache in so ferne, als der Handel und die Spekulation im Stande sind, direkt auf das menschliche Werthbewußtsein einzuwirken und es zu modifiziren. Erstere Seite herrscht natürlich vor und im allgemeinen läßt sich sagen, daß der Werth der Regulator des ganzen Handels ist, indem er die Güter und Produkte stets denjenigen Orten und Marktgebieten zuführt, wo sie am meisten geschätzt werden, d. h. wo der höchste Preis für sie bezahlt und der größte Gewinn daraus erzielt wird.

Mit dem Worte Preis haben wir den abstrakten Boden verlassen und den realen betreten. Es liegt zwar nicht in unserem Plane die volkswirthschaftliche Genesis dieses Begriffes hier zu entwickeln, es wird genügen, darauf aufmerksam zu machen, daß es der Handel hauptsächlich gewesen ist, der das Bedürfniß nach einem allgemeinen Tauschäquivalent, dem Gelde, hervorgerufen hat, dessen Anwendung auf das einzelne Gut den Preis desselben bildet. Doch dürften hier einige weiter ausholende Bemerkungen über den Preis und was mit demselben zusammenhängt, am Platze sein, denn der im Geld gemessene Tauschwerth der Waaren ist das aus dem Verhältniß von Angebot und Nachfrage entspringende Resultat. Was die Begriffe Nachfrage und Angebot besagen wollen, weiß jeder aus der Nationalökonomie. Es scheint aber gerade hier einer der Punkte zu sein, an welchem Theorie und Praxis weit auseinander gehen und wo die erstere mit rücksichtsloser Logik zu Schlüssen gekommen ist, welche die Praxis und die Erfahrung nie und nimmer anzuerkennen vermag. Die Nationalökonomie hat hier wieder den ihr überhaupt eigenthümlichen Fehler zu großer Abstraktion vom Anschaulichen begangen, sie operirt mit Begriffen, deren Inhalt man vollständig aus den Augen verloren hat, während man sich in der Praxis an das rein Anschauliche ohne alle Abstraktion hält und dadurch in eine vollkommene Rathlosigkeit bei der Beurtheilung der Thatsachen verfällt.

Was beim Spekulationsgeschäft vornehmlich ins Auge gefaßt werden muß, ist die Verschiedenheit der Erscheinungsformen des Angebots und der Nachfrage. Für den Handel als Ganzes betrachtet kommen das Angebot und die Nachfrage in Gestalt der Neigung der Erzeugenden, Waaren in

den Verkehr zu bringen, und der der Verbrauchenden, dieselben dem Verkehr zu entziehen, zur Erscheinung. In solcher Gestalt und einzig in dieser kennt die Nationalökonomie diese Begriffe. Für den einzelnen Kaufmann aber — und eine Handelslehre hat sich den Kaufmann stets als Einzelnen, oder doch als Willeneinheit zu denken — kommt die Nachfrage und das Angebot außer in jener Gestalt noch in einer andern in Betracht, nämlich in der Gestalt der Neigung der Börsen, die Waaren in der Mittelstellung zwischen Erzeugung und Verbrauch zu erhalten und sich ihren Besitz streitig zu machen, oder aber dieselben möglichst rasch in den Verbrauch überzuführen oder sie von vorneherein mit Widerstreben von den Erzeugern einzuhandeln und durch Preiserniedrigungen um rasche Entledigung von den Vorräthen zu wetteifern. Mithin hat es der einzelne Kaufmann einmal mit dem Verhältnisse von Erzeugung und Verbrauch, was die Nationalökonomie Angebot und Nachfrage nennt, dann noch mit der Kauflust oder Flauheit seiner Fachgenossen zu thun, worunter wir vorzüglicherweise Angebot und Nachfrage verstanden wissen möchten. Es liegt auf der Hand, daß, wenn das Verhältniß der Erzeugung zum Verbrauche stets genau bekannt wäre oder auch nur, soweit es bekannt ist, richtig aufgefaßt würde, mit ihm das Angebot und die Nachfrage der Börsen zusammenfallen müßte; aber einestheils ist diese genaue Bekanntschaft nicht vorhanden oder nicht möglich, anderntheils ist seine Auffassung keine klare, und es muß eine Handelslehre, welche den Menschen sich so vorzustellen hat, wie er ist, auf die Zweiggestaltung des genannten Verhältnisses Rücksicht nehmen. Es würde eine Lehre, welche, wie die Nationalökonomie, nichts kennt, als einander entgegenwirkende mathemathische Größen, für den praktischen Kaufmann von keinem Nutzen sein; sie würde ihm Lehren geben, die nur unter gewissen, nie verwirklichten Voraussetzungen angewandt werden könnten.

Was das Verhältniß der Produktion zur Konsumtion betrifft, so treten Aenderungen in demselben bei den zuerst und zuletzt Betheiligten, also bei den Produzenten und Konsumenten, am spätesten ins Bewußtsein; es wissen erstere zu wenig vom Verbrauche, letztere zu wenig von der Erzeugung. Dagegen werden solche Aenderungen im Handel sehr rasch bekannt und sie rufen hier entsprechende Aenderungen im Angebot und in der Nachfrage hervor. Wenn man nun derlei Aenderungen rasch benützt, so kann man aus ihnen, sie mögen begründet sein oder nicht, ohne Gefahr beträchtliche Vortheile ziehen; säumt man dagegen oder dehnt man die Unternehmungen zu sehr aus, so ist ein Gewinn oder Sicherheit vor Verlust nur dann zu gewärtigen, wenn die Unternehmung mit der Aenderung im Verhältniß der Erzeugung zum Verbrauch im Einklang stand; denn diese ist es, welche zuletzt und schließlich die Conti saldirt. Uebrigens ist es auch verschieden je nach den Artikeln. Es wird ein eintretendes Mißverhältniß der Getreideernten zum Verbrauch rascher bekannt werden, als ein solches zwischen dem Fang und dem Verbrauch von Austern, auch eher als ein solches zwischen der Erzeugung und dem Verbrauche von Baumwolle, mithin wird eine im Widerspruch mit dem Verhältnisse der Erzeugung zum Verbrauch stehende, bloß auf das Angebot und die Nachfrage der Börsen gestützte Spekulation

in den letztern beiden Artikeln mehr Aussicht auf Erfolg haben, als eine solche in dem erstern.

Eine jede Spekulation also, welche sich auf das Verhältniß der Produktion zur Konsumtion stützt, ist unbedingt sicher und gewinnbringend. Eine Spekulation, die sich auf die Nachfrage und das Angebot stützt, hat gar keine andere Garantie, als die Schnelligkeit und Gewandtheit der Operation. Sie stützt sich auf die Ansichten der Menschen, der handeltreibenden großen Menge, also auf etwas ebenso Wandelbares wie Unzuverlässiges und kann in den Händen des gewandtesten Börsenmannes schief gehen.

Fragt man sich, auf Grund welches dieser Verhältnisse die meisten Operationen unternommen werden, so wird man finden, daß es auf Grund der von uns eigentlich mit den Bezeichungen Angebot und Nachfrage belegten Börsenspekulationen geschieht. Ebendies ist auch der Grund, weßhalb im Handel so viele Unternehmungen zu Grunde gehen, und zwar erklärt sich dies einfach dadurch, daß bei allen Unternehmungen, welche mit dem Verhältniß der Erzeugung zum Verbrauch in Einklang stehen, der Handel als Ganzes genommen nur gewinnt, daher Einzelne nicht viel verlieren können, bei den auf Börsenfluktuationen gegründeten Spekulationen aber der Handel als Ganzes recht wohl verlieren kann, daher etwaige Gewinne einzelner nur durch Verluste anderer erzielt werden. Aber man darf nicht vergessen, daß sich in der Wirklichkeit die auf das Verhältniß der Produktion zur Konsumtion sich stützenden Spekulationen niemals genau von den auf Börsenfluktuationen gegründeten unterscheiden, daß vielmehr alle Konjunkturen, wenn sie auch im Anfange noch so sehr auf dem erstern Verhältniß fußten, dennoch im Laufe der Zeit, oft allerdings sehr rasch ausarten, um endlich in Unternehmungen zu gipfeln, die von einem Einklange mit jenem Verhältnisse so ferne stehen, wie die Shetlandsinseln von den Molukken. Wenn alle Konjunkturen sich innerhalb der Grenzen hielten, die von den reellen Verhältnissen vorgezeichnet sind, so würden wir die kolossalen Preissteigerungen nicht zu sehen bekommen, die ab und zu einen oder den andern Artikel ergreifen; es würden zwar nach wie vor Werthveränderungen vorkommen, das im Handel jetzt gewohnte Spekulationsgebiet aber bedeutend beschnitten werden. Der Beweis hiefür liegt darin, daß auf eine jede Preissteigerung ein Preisabschlag erfolgt, der zum guten Theil noch die alten Lager trifft, für welche aus dem Verhältniß der Produktion zur Konsumtion Vortheil gezogen werden sollte.

In dieser Thatsache allein liegt unseres Erachtens das ganze Geheimniß der Schwierigkeit und der Gefährlichkeit der Spekulation. Wenn man sich innerhalb des Vernünftigen und Sachgemäßen hielte, so würde freilich kein Gewinn, wie er manchmal vorkommt, zu erzielen sein, man hätte aber auch nie bedeutende Verluste zu beklagen. Es würde dann die kaufmännische Berechnung auf ziemlich sicheren Grundlagen fußen, es würde die Wissenschaft an die Stelle der Leidenschaft treten. So aber sind Laune, Zufall, augenblickliche Stimmung die Beherrscher der Märkte und die Berechnungen selbst der ernstesten Leute müssen die einfältigsten Dummheiten mit in Betracht ziehen.

Wir haben hier nach dem Vorgang des Bremer Handelsblattes theilweise wörtlich die wesentlichsten Gesichtspunkte hervorgehoben, die bei der Spekulation in Betracht zu ziehen sind. Regeln, die ein für alle Mal gelten sollen, sind es freilich nicht; denn es sehen sich zwei Fälle im Handel, zumal im Spekulationsgeschäft, so wenig ähnlich, daß nur ganz allgemeine Grundzüge stets wiederkehren, und bei einer Regel, die stets anwendbar sein soll, kann man nur die sich stets gleichbleibenden Grundzüge als Merkmale gebrauchen, geräth aber dadurch nothwendig auf ziemlich allgemeine Sätze, deren Anwendung auf die ganz spezielle konkrete Wirklichkeit eben nicht jedermanns Sache ist.

Nachdem wir nun den Begriff des Handels erörtert und die Faktoren, aus denen derselbe besteht und zusammengesetzt ist, zergliedert haben, bliebe noch die Frage zu erörtern, auf welche Gegenstände und Gebiete sich der Handel und dessen Thätigkeit erstreckt. Die Antwort darauf kann nicht schwer sein. So viel Bedürfnißgattungen vorhanden sind, so viele Kulturthätigkeiten und Kulturseiten es gibt, ebensoviele Arten des Handels gibt es auch. Daraus folgt, daß, weil die Bedürfnisse unzählbar sind und stets neue an die Stelle der alten treten, auch die Gattungen des Handels numerisch gar nicht bestimmbar sind. Im dritten Kapitel werden wir auf diese Frage noch eingehender zurückkommen und namentlich die bisherigen Anschauungen über diese Frage beleuchten.

Es erübrigt nun noch, über die Mittel zu reden, die dem Handel und seiner Thätigkeit zur Erreichung seiner Ziele zu Gebot stehen. Man muß sich aber hüten, diese Mittel auf einen zu engen Gesichtskreis einzuschränken und so in einseitige Schlußfolgerungen zu verfallen. An was man hier zuerst denkt, sind die Kommunikationsmittel, und in der That, wenn man die Geschichte derselben, vom ausgehöhlten Baumstamm bis zum Dampfschiff und zur Lokomotive an sich vorübergehen läßt, so muß man bekennen, daß darin wohl das größte Stück der menschlichen Kulturgeschichte enthalten ist. Aber es wäre geradezu falsch, die Erfolge, die der Handel bis jetzt aufzuweisen hat, die wohlthätigen Wirkungen, die er auf die Kulturentwicklung der Menschheit ausgeübt hat, einzig und allein auf die Rechnung der Verkehrsmittel zu setzen. Daß sie mächtige Hebel für die Beförderung und die Entwicklung des Handels geworden sind und dies heute zu sein nicht aufgehört haben, versteht sich von selbst. Dagegen darf man aber auch die Mittel geistiger Art nicht außer Acht lassen, die in gewissem Sinne, wenn die Verkehrsmittel die äußern Grundlagen abgeben, die innern Grundlagen geschaffen haben, auf denen der Handel allein gedeihen kann. Wir verstehen unter diesen letztern die durch die politischen und sozialen Zustände hervorgerufenen Einrichtungen, wie sie entweder vermöge Gesetzeskraft oder durch Gewohnheit und den herrschenden Zeit- und Volksgeist bestehen. Daß gute Gesetze, die das Eigenthum schützen und Verfehlungen dagegen strenge bestrafen, oder die öffentliche Meinung, die den Müssiggänger und den unproduktiven Verzehrer des Volkskapitals mit Verachtung straft und ächtet, oder eine gute Erziehung des Volkes bis in dessen unterste Klassen, oder die Verbreitung nützlicher Kenntnisse, die öffentliche Aufklärung u. s. w. nicht

ebenso bedeutende Beförderungsmittel des Handels sind, wer wollte es leugnen? Wie kann der Handel z. B. bei einem Volke Posto fassen, das vermöge seiner Gesetze und Politik von der Berührung mit andern Völkern vollständig abgeschlossen ist? oder wie es möglich, mit einem Volke Handelsbeziehungen anzuknüpfen, wo der Ausländer nicht denselben Rechtsschutz genießt, wie der Eingeborene oder die Schuldjustiz eine unsichere und langsame ist? — Diese geistigen Elemente unterschätzt man zu leicht; ihre genauere Betrachtung aber wird die Wahrheit und die Wichtigkeit der eben angedeuteten Momente zum klaren Bewußtsein bringen.

Die hier zuletzt angedeuteten Gesichtspunkte werden übrigens im Verlaufe des Werks ihre nähere und deutlichere Erörterung finden.

Zweites Kapitel.

Der Zweck des Handels.

Aus dem bisher Gesagten ergibt sich wohl der Zweck und die Aufgabe des Handels von selbst.

Nach unserer im vorigen Kapitel gegebenen Definition besorgt der Handel die örtliche Veränderung der Waaren und er nimmt dadurch eine Mittelstellung zwischen Produktion und Konsumtion ein. Wir haben demgemäß das Verhältniß des Handels sowohl zur Erzeugung, als zum Verbrauch jedes abgesondert für sich genauer zu betrachten.

Blicken wir, was am natürlichsten ist, zuerst auf die Seite der Konsumtion, so begegnen wir einer Reihe der alltäglichsten und bekanntesten Verhältnisse. Nach dem im Großen wie im Kleinen durchgeführten Prinzip der Arbeitstheilung ist die Thätigkeit der Industrie, sobald das Produkt aus seinem natürlichen Dasein herausgetreten und für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse tauglich gemacht worden ist, zu Ende, die Art und Weise der Ueberbringung der Waaren an die Kreise, welche sie konsumiren, wird der Thätigkeit des Handels überlassen. Dies ist sein ursprünglicher Zweck und seine Aufgabe und es handelt sich nur darum, wie sie erfüllt wird. Daß der Handel in dieser Hinsicht zu den wohlthätigsten Aeußerungen der menschlichen Thätigkeit gehört, erhellt daraus selbst und ebenso die weitere Thatsache, daß zur Ausübung desselben ebensowohl die Kenntniß der zu konsumirenden Waaren in Beziehung auf die nach klimatischen und sozialen Verhältnissen verschieden gestalteten menschlichen Bedürfnisse vorausgesetzt wird, als der technischen und chemischen Verfertigung und Zusammensetzung derselben. Handelt es sich also um die Versorgung eines Landes mit Nahrungsmitteln, so hat der handeltreibende Kaufmann vor allem zu berücksichtigen, wie beschaffen die klimatischen und sonstigen natürlichen Verhältnisse des Landes sind, ob der Bewohner desselben zu seiner körperlichen Entwicklung stickstoffhaltiger oder stickstoffloser Nahrungsmittel bedarf; er wird ferner bei der Versorgung der Leute mit Kleidern auf die herrschende

Geschmacksrichtung zu sehen haben, auf die Wahl der Farben, die Art und Weise der Etiketten und der Verpackung und je mehr sich das thatsächliche Bedürfniß mit der herrschenden ästhetischen Anschauung in Einklang zu setzen vermag, desto größere Gewinne wird der Handel erzielen, desto segensreicher ist seine Wirksamkeit für die Kreise, deren Bedürfnisse er befriedigt hat.

Freilich sind die Bedürfnisse ebensosehr das Resultat von unabweisbaren körperlichen oder geistigen Funktionen, wie die Folge der rohesten und lächerlichsten Vorurtheile; denn niemand ist zäher im Festhalten anererbter Gewohnheiten und Lebensanschauungen, als gerade die untern, weniger gebildeten Schichten der Bevölkerung. Hier ist aber auch der Punkt, an welchem die passive und rezeptive Thätigkeit des Kaufmanns von einer spontanen und aktiven Einwirkung und einer sich selbständig bestimmenden Stellung zur Komsumtion abgelöst werden muß: denn während die Befriedigung der nothwendigen unabweisbaren Bedürfnisse nur auf eine einzige den natürlichen, so und nicht anders gestalteten und zu gestaltenden Verhältnissen anzupassende Weise vor sich gehen kann, die Waaren, die Art und Weise ihrer Zubereitung und Versendung ein für alle Mal fest bestimmt sind und in der Regel durch nichts anderes ersetzt werden können, hat der Handel, wo es sich um die freien Bedürfnisse des Menschen handelt, den weitesten Spielraum, in welchem, wenn der Kaufmann seinen Beruf und seine Stellung recht versteht, er eine Selbständigkeit entfalten kann, wie es vielleicht nicht leicht auf einem andern Gebiete der menschlichen Thätigkeit möglich ist. Als nothwendige Voraussetzung dazu steht aber oben an die genaue Kenntniß der Kulturhöhe, der Anschauung, der intellektuellen, politischen und religiösen Reife, der wirthschaftlichen Eigenthümlichkeiten, der Volksgewohnheiten u. s. w. Diese zu verwerthen, sie zu entwickeln und durch Versorgung mit gewissen Produkten in ihre natürlichen Bahnen zu lenken, sie zu beschränken, wo sich Auswüchse ergeben, sie weiter zu entwickeln, wenn sie auf halbem Wege stehen geblieben sind, neue Seiten, die noch latent und potentiell sind, herauszubilden — alles dies bietet dem Kaufmann ein unabsehbares und unbeschränktes Feld seiner Thätigkeit, seiner Rührigkeit, seiner Kenntnisse, seiner Bildung und seiner Intelligenz. Freilich mischt sich, wie überall, so auch hier, das Zerrbild der veredelnden Thätigkeit des Handels mit ein, worunter wir diejenige Gattung der Spekulation verstehen, die mit cynischen und allen Gesetzen der Moral und der Vernunft spottender Rücksichtslosigkeit alle Verhältnisse und Situationen, mögen sie auch eine unmoralische Grundlage haben, ausbeutet. Der Kaufmann dieser Gattung ist mit dem Buchhändler zu vergleichen, der durch Verbreitung verdummender oder die Sittlichkeit gefährdender Bücher den Verstand oder das sittliche Bewußtsein des Volks infizirt und gefährdet.

Was die andere Seite, das Verhältniß des Handels zur Produktion, betrifft, so ergeben sich hier ebenso wichtige und weittragende Gesichtspunkte. Man kann mit gutem Grunde behaupten, daß die Produktion und der Handel im Verhältniß gegenseitiger Wechselwirkung zu einander stehen; denn so wie die Produktion dem Handel den Ausgangspunkt, den Verlauf und das Ziel vorzeichnet, so übt der letztere einen selbständig

bestimmenden Einfluß auf die Produktion, die durch ihn unter Umständen Richtungen annehmen kann, die gar nicht im ursprünglichen Plan und Zweck derselben lagen. Einige konkrete Beispiele mögen das Gesagte veranschaulichen. Daß die Produktion namentlich die Bewegung des Handels im Raum und in der Zeit bestimmt, ist klar; man muß die Produkte und die Waaren da holen, wo sie erzeugt werden und man kann sie nur in der Zeit beziehen, in der ihre Produktion möglich ist. Man wird so wenig Kolonialwaaren aus Rußland beziehen, als Häringe von der Goldküste Afrika's, und ebenso ist der Handel mit Austern nur zu gewissen Jahreszeiten möglich. Andererseits hat es der Handel unter Umständen in seiner Gewalt, die Produktion an gewisse Orte zu bannen oder sie von diesen weg auf einen andern Raum zu verpflanzen. Man denke in ersterer Beziehung an die fast supreme einem Monopole gleichende Macht mancher Handelsstädte, die der Handel zu solcher Höhe emporgehoben hat, daß andere, die sowohl durch natürliche Lage als durch besondere Verhältnisse vielleicht besser zu einem Centralstapelplatz taugen würden, nicht einmal die nothdürftigsten Existenzbedingungen sich erringen können. Wir brauchen übrigens diese anomalen Verhältnisse nicht einmal zu nennen; schon die eine Thatsache, daß der Handel es ist, der der Produktion und dem Kapital in örtlicher Richtung Gesetze vorschreibt, kann genügen. Wir denken dabei z. B. an das in Folge des amerikanischen Bürgerkrieges eine Zeit lang von Amerika weg nach Ostindien verlegte Produktionsgebiet der Baumwolle, an die dadurch hervorgebrachte volkswirthschaftlich hohe Bedeutung von ganz Ostindien für Europa und Amerika. Wie schnell verödet und sinkt eine Stadt, der der Handel ihren Glanz und ihr Ansehen gegeben, wenn sich derselbe von ihr weg- und seine Gunst einem andern Platze zuwendet! Wie schnell gelangen z. B. amerikanische Städte (Chicago) zu internationaler Bedeutung, wenn ihre geographische Lage sie dazu befähigt, einen Centralpunkt für den Handel abzugeben! Daß im Gefolge des Handels nothwendigerweise eine vermehrte Produktion sich einzufinden pflegt, ist nichts anderes, als die Wirkung der Ursache.

Das Kapital nämlich, d. h. diejenigen Güter und Werthe, welche zur Hervorbringung von neuen Werthen verwendet werden, sucht seiner Natur und seinem innersten Wesen nach das lohnendste Feld seiner Thätigkeit, also diejenigen Anlagen auf, in welchen es die größten Ueberschüsse erzielt. Wenn nun durch Verlegung eines Produktionszweigs an einen Ort, an welchem der Handel die fertigen Produkte sofort aufnimmt, ohne daß man der weitern Vermittlung der Transportmittel dazu bedarf, eine große Ersparniß an Kosten stattfindet, so ist klar, daß der Drang des Kapitals stets die Orte aufsuchen wird, an welchem ihm die Transportkosten für seine Produkte so viel als möglich erspart werden. Es wird sich also ein großer Theil des Kapitals, der vorher vielleicht im Innern eines Landes thätig war, in eine Seestadt ziehen, wenn dort die Produktionsbedingungen gleich günstig sind. Die Differenz zwischen den Erzeugungs- und Verkaufskosten wird sich nun um gerade so viel niedriger stellen, als die Kosten eines solchen Transportes betragen, und wenn auch diese Differenz nicht nur den Produzenten, sondern in der Regel vermöge der Wirkungen der

freien Konkurrenz auch den Consumenten zu Gute kommt, so hat doch der Handel im Großen und Ganzen genommen dadurch Gewinne erzielt.

So ist es der Handel, welcher die sogenannten Ueberschüsse und dadurch die Befriedigung der sogenannten freien Bedürfnisse ermöglicht, der das materielle Leben der Menschheit ebenso in den Kreis seiner Thätigkeit zieht, wie das geistige. Denn indem durch möglichst wohlfeile Befriedigung der körperlichen Bedürfnisse die Beachtung und Berücksichtigung der feinern geistigen überhaupt erst ermöglicht wird, bildet sich die Grundlage einer wirthschaftlichen Gesittung, welche alle Schichten der Gesellschaft und alle Situationen des menschlichen Lebens durchdringt.

Hier ist aber auch der Punkt, an welchem sich die segensreichen Wirkungen des Handels in einen die Gesellschaft verpestenden Fluch verwandeln können. Denn wenn die konkrete Aeußerung der wirthschaftlichen Gesittung der Luxus, d. h. die Befriedigung aller freien, nicht gerade unumgänglich nothwendigen Bedürfnisse ist, so liegt die Gefahr nahe, daß dieser Luxus, der an sich eine berechtigte und sogar nothwendige Existenz in Anspruch nehmen kann, sich in sein Zerrbild verwandelt und die Richtung annimmt, welche den Körper und den Geist entnervt und zu Grunde richtet. In dieser Hinsicht kann der Handel ebenso zur Veredlung und Vervollkommnung der Richtung der körperlichen und geistigen Bedürfnisse, wie zu ihrer vollständigen Depravation beitragen und dem Urtheil der Geschichte wird es anheimfallen, zu entscheiden, ob eine Zeit und das in ihr lebende Geschlecht seine civilisatorische Aufgabe in dieser Hinsicht begriffen hat oder nicht.

Der Handel ist also in erster Linie das verbindende Mittelglied zwischen Consumtion und Produktion; indem er der letztern den nothwendigen Rohstoff zuführt, liefert er an die erstere das fertige Produkt ab, wo es seiner schließlichen Bestimmung (reproduktiv) consumirt zu werden anheimfällt. Hier versteht es sich wohl nun von selbst, daß mit dieser Funktion noch eine Reihe anderer, die die unmittelbare Folge der erstern sind, sich verbinden. Zunächst ist es die gegenseitige Berührung der Handeltreibenden mit fremden Völkern, welche zu verschiedenen Bemerkungen Anlaß geben können.

Der Fortschritt der Kultur und der Civilisation einzelner Individuen wie ganzer Völker vollzieht sich nur auf der Grundlage gegenseitiger körperlicher und geistiger Berührung und Vermischung. Eine chinesische Mauer um ein Volk ziehen und es vollständig gegen alle Einflüsse von außen absperren, heißt es zum Stillstand, der hier gleichbedeutend mit Rückschritt ist, verdammen. Man vergegenwärtige sich die Kulturgeschichte von Griechenland und von Rom: die Griechen legten durch die Handelsbeziehungen, die sie mit den Egyptern und Phöniziern angeknüpft hatten, den Grund zu ihrer Civilisation und ihrer Bildung, die später die Welt beherrschte; und die Römer konnten die Grundpfeiler ihrer Weltherrschaft nur auf der Basis der Kultur errichten, die sie durch ihre Berührung mit Griechenland und dem Orient sich angeeignet hatten. Man würde Bände anfüllen können, um die civilisatorischen Wirkungen des Handels im einzelnen zu beschreiben und genau durchzuführen: wir erinnern nur an die dadurch herbeigeführten geographischen Entdeckungen, an die Bereicherung der Naturwissenschaften, an

die Einführung fremder Sitten und Gebräuche. Der Handel bewerkstelligt auf friedliche Weise das, was der Krieg mit Gewalt zu erreichen sucht. Die Völker vermischen sich körperlich und geistig, der Handel durchbricht die Scheidelinien, die verschiedenes Blut und verschiedene Abstammung zwischen den einzelnen Völkern gezogen haben, eine Wahrheit, die schon Aristoteles ausgesprochen hat, indem er die Forderung aufstellt, daß sich die Menschheit hinsichtlich des Handels und Verkehrs als ein Ganzes zu betrachten und von den Volksverschiedenheiten vollständig abzusehen habe. Jahrhundertelange Anschauungen und Gebräuche werden durch die Berührung mit fremden Völkern verändert und oft geradezu auf den Kopf gestellt; wir erinnern in letzterer Hinsicht nur an die Folgen der Eroberung Persiens durch Alexander den Großen für Griechenland, und an die in Europa hervorgebrachte Umwälzung durch die Entdeckung Amerika's. In erster Linie wirkt der Handel allerdings nur auf die wirthschaftlichen Verhältnisse der beiden miteinander in Verbindung tretenden Völker ein. Da aber diese die Grundlage des ganzen materiellen und geistigen Lebens bilden, so muß auch das letztere in seiner Grundrichtung nach jenem bestimmt werden. Um konkret zu reden und ein Beispiel aus der Kulturgeschichte zu bringen, so führen wir nur an, wie der wirthschaftliche Umschwung, der in England in Folge der Entdeckung Amerika's sich vollzog, bedeutende und tiefgreifende Rückwirkungen auf die Gestaltung der politischen und religiösen Zustände ausgeübt hat.

Als einen nicht zu unterschätzenden Faktor nennen wir ferner den, daß der Handel der natürliche Pionier des Christenthums ist, und daß nur auf der Grundlage tüchtiger wirthschaftlicher Gesittung das Christenthum Posto fassen kann, hat, wie wir glauben, die Geschichte und der Verlauf der Mission bewiesen; alle Bemühungen der Sendboten des christlichen Glaubens sind so lange vergeblich und die veredelnde Kraft des Christenthums ist so lange eine todte Phrase und illusorisch, als nicht die materiellen Bedingungen gegeben sind, auf denen sich ein geistiges neues Leben entwickeln kann. Wenn deßhalb die Missionare in Neuseeland, das von Menschenfressern bewohnt war, zuerst die Schweinszucht einführten, wenn der Missionar zugleich Arzt ist, um den Wilden von einer Krankheit zu heilen, die er als den Ausfluß eines bösen Dämons hält, — so sind dies die nothwendigen Grundbedingungen der erfolgreichen Ausbreitung des Christenthums.

Diese höhere Mission des Handels zu leugnen, ist unmöglich, und die Geschichte berücksichtigt deßhalb auch denselben nur nach seinen Kulturwirkungen. Die Handelsvölker der alten, neuen und neusten Zeit, die Phönizier, Griechen, Araber, Spanier, Holländer und Engländer, waren und sind die Träger der geschichtlichen Entwicklung der Menschheit.

Wir haben bis jetzt den Handel in seinem Verhältniß zu der ihm gegenüberstehenden Welt betrachtet; nunmehr ist es aber noch nöthig, das Verhältniß desselben zum einzelnen Kaufmann vom Standpunkte des Zweckes des Handels zu betrachten.

Hier ist es der Begriff des Erwerbs, welcher vom individuellen Standpunkt aus das leitende und bestimmende Element im ganzen Handel ist. Der Begriff des Erwerbes ist aber kein einfacher, er involvirt vielmehr als

nothwendige Voraussetzung eine Menge anderer Begriffe, deren systematische Zusammenstellung eben nichts anderes ist, als eine unter dem Sehwinkel des kaufmännischen Gewinnes zu entwickelnde Nationalökonomie. Es kann und darf hier nicht unsere Aufgabe sein, diesen Punkt im einzelnen durchzuführen; weiter unten im zweiten Theil werden wir darauf zurückkommen und die leitenden Grundsätze entwickeln.

Drittes Kapitel.

Die verschiedenen Arten des Handels.

Wenn wir uns die obige Definition des Handels in's Gedächtniß zurückrufen, wornach er die örtliche Veränderung und Bewegung der Güter darstellt und wenn wir dabei einen Blick auf die gewöhnliche Eintheilung desselben in den Lehrbüchern der Handelswissenschaft werfen, so findet man, ohne gerade ein gewandter Logiker und Dialektiker zu sein, die Halt- und Planlosigkeit der bisherigen Behandlungsweise. Man unterschied zwischen Waaren- und Geldhandel, als ob das Geld nicht ebenso eine Waare wäre, wie alles andere, was Gegenstand des Kaufs und Verkaufs ist, bald markirte man einzelne Zweige des Handels und behandelte sie mit allen in das Gebiet desselben einschlagenden technischen und juristischen Fragen, so z. B. den Wechselhandel, wobei die Taktlosigkeit begangen wurde, daß hier die ganze in den Bereich der Handelswissenschaft gehörige Jurisprudenz eingeschachtelt wurde. Daneben figurirte, ohne den verschiedenen Eintheilungsgrund zu berücksichtigen, der Import- und der Exporthandel, der Binnen- und Durchfuhrhandel, und gleich daneben sprach man von einem Spekulationshandel, welch letzterer Begriff ein praktischer und wissenschaftlicher Non-sens ist. Einzelne kritische Spielereien, wie z. B. die sittliche Entrüstung über die Aufstellung eines Speditionshandels, welcher Begriff nach unserer Ansicht bei weitem nicht so sinnlos ist, als der Spekulationshandel, und schwache Versuche, herkömmlich gewordene Mißbräuche auszumerzen, abgerechnet, verharren alle Compendien in dem alten Schlendrian. Wie hätte man aber auch etwas anderes erwarten können? Wenn die Verfasser der meisten Lehrbücher sich auf dem Titel als „praktische Geschäftsmänner" ankündigen, so mag dies für die Durchführung der einzelnen Disciplinen, die nur praktisch sind, wie z. B. die Buchführung und die Correspondenz, von Nutzen gewesen sein: um so trauriger sah es aber mit der theoretischen Kehrseite dieser auf den Markt geworfenen Produkte aus. Wir für unsern Theil sind weit entfernt, die betreffenden Autoren allein dafür verantwortlich machen zu wollen; im Gegentheil, wir achten ihre Bestrebungen und wissen wohl, was es heißt, wenn praktische Geschäftsmänner die Feder ergreifen sollen, um sich auf ein ihnen ungewohntes Feld, die Theorie, zu begeben. Daß die Eintheilung des Handels in seine verschiedene Arten, wie bis jetzt geschehen, den Anforderungen der Logik nicht im mindesten genüge, sieht jeder sofort ein.

Wenn wir nun nach einem wissenschaftlichen Eintheilungsgrund suchen, so liegen zwei Wege vor uns, die wir einschlagen können: wir können ebenso gut eine formelle, wie eine materielle Behandlungsweise wählen. Erstere wird hauptsächlich auf die Art und Weise, wie der Handel betrieben wird, Rücksicht zu nehmen haben, also auf die geographische Form und Ausdehnung desselben; in dieser Hinsicht erhalten wir die Eintheilung des Handels in Ein- und Ausfuhrhandel, in Binnen- und Durchfuhrhandel. Von den Produkten, die den Gegenstand des Handels bilden, wird vorderhand noch ganz abgesehen, es handelt sich hier nur um die Bewegung desselben im Raum oder um die geographische Bestimmung, also um die äußere Form des Handels. Betrachten wir ihn jedoch von der materiellen Seite, d. h. nach den Objekten, auf welche er sich bezieht und die ihm zu Grunde liegen, so gelangen wir in dieser Richtung zum Resultat, daß die Arten des Handels, von diesem Gesichtspunkt aus angesehen, geradezu unzählbar sind. Einen besondern Waarenhandel aufzustellen und ihm gegenüber andere Arten des Handels, ist ebenso sinnlos, da alles, was Gegenstand des Kaufes und Verkaufes ist, eine Waare ist, als es unlogisch ist, dem Waarenhandel als solchem eine besondere Species desselben, z. B. den Wechselhandel — als ob der Wechsel nicht auch eine Waare, die den Gesetzen von Angebot und Nachfrage unterliegt, wäre — gegenüberzustellen. Jeder, der nur irgend welche Zucht des Denkens besitzt, wird mit unserer Kritik übereinstimmen, sie ergibt sich so von selbst und ist in solchem Maße in der Natur der Sache begründet, daß man sich billig wundern muß, wie dieser Schlendrian sich auch in die sogenannten neuern Lehrbücher der Handelswissenschaft fortpflanzen konnte.

Wir fanden also die Unterscheidung eines formellen und eines materiellen Eintheilungsgrundes, bei dem wir auch bei der Durchführung im einzelnen stehen bleiben werden. Dabei halten wir es aber für unsere Aufgabe, nicht nur den Begriff und den Zweck jeder einzelnen Gattung des Handels darzustellen, sondern unser Hauptaugenmerk werden wir hauptsächlich darauf zu richten haben, welche Stellung der einzelne Handelszweig nicht nur im Verkehrs- und Handelsleben selbst einnimmt, sondern auch, welche Bedeutung er für die Kulturentwicklung und Civilisation der Menschheit hat.

1. Der Ein- und Ausfuhrhandel.

Wenn man unter Einfuhr und Ausfuhr nur die Summe der ein- und ausgeführten Waaren verstehen würde, so hätte man sich eines groben volkswirthschaftlichen Fehlers schuldig gemacht: nicht nur die Gegenstände, welche gekauft und verkauft werden, sind darunter zu begreifen, wir rechnen dazu namentlich die Dienste, die ein Volk dem andern leistet und die schließlich durch Waaren- oder Geldsendungen ausgeglichen werden müssen, wir rechnen z. B. ferner dazu die Anlehen, die ein Land im andern negozirt, — denn hier führt offenbar das eine Land Werthpapiere, das andere baares Geld aus —, ferner die Ausgaben und Spesen, die Reisende in einem andern

Lande machen u. s. w. Um unsern Lesern den vollständigen Begriff von Ein- und Ausfuhr klar zu machen, wäre es nothwendig, die volkswirthschaftliche Genesis und Bedeutung des Handels auseinanderzusetzen, eine Aufgabe, von der wir uns um so eher dispensiren dürfen, als nach unserer Ansicht jeder darüber sich selbst volle Rechenschaft wird geben können. Geht man von der Definition des Handels, wie wir sie oben gegeben haben, aus und nimmt dabei auf die thatsächlichen Verhältnisse, wie auf das Bedürfniß der Einzelnen und eines ganzen Volkes, so wie auf die klimatischen und territorialen Verhältnisse und endlich auf die jeweilige Kulturhöhe Rücksicht, so kann man sich einen ungefähren Begriff vom Umfang der Ein- und Ausfuhr machen.

Die Ein- und Ausfuhr und die aus beiden sich ergebende Bilanz spielte früher bekanntlich eine wichtige Rolle und selbst, nachdem der merkantilistische Standpunkt überwunden war, kam man namentlich in den Ansichten der Regierungen stets wieder darauf zurück, das günstige Ergebniß der Handelsbilanz als eine für das betreffende Land günstige und glückliche Thatsache zu betrachten. Heutzutage ist dieser Standpunkt antiquirt; am besten widerlegt ihn England, das z. B. im Jahr 1861 trotz seines immensen Exports dennoch die Bilanz gegen sich hatte; und daß damals England schon auf der relativ höchsten volkswirthschaftlichen Blüte unter allen Staaten Europas stand, wird unbeanstandet zugegeben werden müssen. Auf der andern Seite ist es aber recht wohl möglich, daß ein Volk, dessen Land an Rohprodukten sehr reich ist, viel mehr aus- als einführt, wofür Rußland ein Beispiel abgibt, während die wirthschaftliche Blüte desselben anderen Ländern gegenüber einen ziemlich sekundären Rang einnimmt. Die Ausfuhr von Rohstoffen z. B. kann sehr wohl als indirekter Beweis dafür dienen, daß das sie ausführende Land nicht selbst in der Lage ist, sie zu verarbeiten; und hier mag es manchmal vorkommen, daß man seine eigenen Rohstoffe veredelt von einem andern Volk wieder einkaufen muß. Im allgemeinen läßt sich sagen: je höher die wirthschaftliche Stufe ist, auf der ein Volk steht, je entwickelter und ausgebildeter das Verkehrswesen desselben ist, eine desto größere Quote nehmen in dessen Produktion also auch in der Ausfuhr die feineren eines großen Aufwandes von Arbeit und Geschicklichkeit bedürftigen Produkte und Waaren ein. Man vergleiche in dieser Hinsicht England, Frankreich, Belgien und Deutschland einerseits mit Rußland andererseits.

Eine Quertheilung des Ein- und Ausfuhrhandels ist der Land- und der Seehandel. Es ist merkwürdig, die Entwicklung beider und ihr gegenseitiges Verhältniß genauer ins Auge zu fassen. Während im grauen Alterthume zur Zeit der Phönicier der Seehandel eine weit größere Bedeutung hatte, als der Handel zu Land, welch letzterer wegen des Mangels an Straßen und der Unsicherheit in manchen Ländern geradezu unmöglich gemacht war, gieng mit dem Fortschritte der Civilisation die Entwicklung des Landhandels Hand in Hand; die Straßen, welche die Römer in Italien und in den eroberten Provinzen anlegten, hatten ebenso merkantile, wie militärische Zwecke und unter den Hauptverdiensten großer Herrscher des Orients und Occidents werden stets die Bauten großer Straßen namhaft

gemacht. Der Seehandel blühte vom Alterthume an durch das ganze Mittelalter herab; seit der Erfindung des Kompasses wurde für den Dienst der Schiffahrt keine Erfindung gemacht, welche z. B. den Eisenbahnen oder Telegraphen nur annäherungsweise gleichgekommen wäre: denn die Anwendung der Dampfkraft bei Schiffen u. s. w. ist ja von einem Landkommunikationsmittel übertragen worden. Die Entwicklung der Verkehrsmittel zu Lande dagegen vervollkommnete sich mit jedem Jahrhundert und heute, wo unser Eisenbahn-, Post- und Telegraphenwesen den Raumunterschied beinahe aufgehoben hat, nimmt auch der Landhandel eine mit dem Seehandel zum allermindesten gleich wichtige Stellung ein. Man vergegenwärtige sich einmal das Eisenbahn-, Post- und Telegraphennetz, das heutzutage über den Kontinent und über England gezogen ist, und vergleiche damit den Zustand dieses Welttheils vor einigen hundert Jahren! Zu jener Zeit stand aber die Schiffahrt mit alleiniger Ausnahme der Anwendung des Dampfes auf relativ gleicher Höhe mit der unserer Tage. Dort nehmen wir also ein geometrisches Steigen, hier nur ein arithmetisches der Verkehrsmittel wahr.

Seinen äußern Ausdruck findet der Ein- und Ausfuhrhandel am Stande des Wechselkurses. Man denke sich einmal zwei Länder, etwa England und Frankreich, in gegenseitiger Handelsverbindung: jedes der beiden Länder führt in das andere Waaren aus; in jedem Lande sind also Schuldforderungen auf das andere vorhanden. Nun setzen wir den Fall, Frankreich habe nach England mehr ausgeführt, als England nach Frankreich; folglich sind in Frankreich mehr Schuldforderungen auf England vorhanden, als in England auf Frankreich; es sind somit letztere, d. h. die Schuldforderungen oder Wechselbriefe Englands auf Frankreich, weil in geringerem Maße vorhanden, mehr gefragt und begehrt, als die Wechsel von Frankreich auf England; erstere werden daher eine Prämie genießen, die jedoch nicht höher steigen kann, als die Kosten der Baarsendung betragen würden. Wir haben wohl nicht nöthig, den umgekehrten Fall näher anzuführen, wenn nämlich England nach Frankreich mehr ausführen würde, als Frankreich nach England, in welchem Falle die Wechsel auf Frankreich mit einem Agio bezahlt werden müßten. Man sieht, wie auch hier das ökonomische Gesetz von Angebot und Nachfrage waltet und es ist begreiflich, daß die, welche nicht hoch genug für solche Wechsel bieten, sich alle Mühe und Unlust, sowie die Kosten und das Risiko der Baarsendung gefallen lassen müßten.

Der Wechselkurs heißt günstig oder ungünstig, je nachdem der Wechsel des betreffenden Platzes ein Agio genießt oder ein Disagio erfährt. Der Ausdruck „günstiger und ungünstiger Wechselkurs" ist daher vom Standpunkt des einzelnen Bankiers aus vollkommen gerechtfertigt; denkt man aber dabei an das Verhältniß der beiden Länder zu einander, so erweckt er die Voraussetzung, als ob sich das Wohl und Glück eines Landes nach dem Plus der Ausfuhr über die Einfuhr richtet, hat also einen merkantilistischen Beigeschmack.

Die Schwankungen und Bewegungen des Wechselkurses haben einen eigenen Handelszweig, den Wechselhandel hervorgerufen, der im heutigen Geschäftsleben eine der wichtigsten Rollen spielt.

Auf die den Wechselkurs im einzelnen bestimmenden Faktoren werden wir weiter unten zurückkommen.

Noch ist der internationalen Regulirung des Ein- und Ausfuhrhandels durch die Handelsverträge zu gedenken. Wenn man die ganze Menschheit als ein zusammengehöriges Ganzes betrachten würde, so wären die Handels- und Zollverträge die privatrechtlichen Normen, nach denen sich das materielle Leben derselben regelt.

Die Geschichte des Zollwesens gehört zu den merkwürdigsten Entwicklungsphasen der Kulturbildung der Menschheit; seit uns die Geschichte von abgeschlossenen Staaten berichtet, weiß sie auch von Zollschranken zu erzählen, die gegen andere Völker aufgerichtet wurden. Früher dienten die Zölle wesentlich als fiskalische Maßregeln, der Schutz der inländischen Produktion kam erst in sekundärer Linie in Betracht, und die hauptsächlichsten Einnahmen der Staaten während des ganzen Alterthums und des Mittelalters entsprangen neben den Steuern aus den Zöllen. Erst im 17. Jahrhundert gab der französische Finanzminister Colbert den Anstoß zu einer Reformation des Zollwesens, von der im Laufe der Zeit fast alle Länder von Europa ergriffen wurden. Jetzt trat der fiskalische Gesichtspunkt zurück und nur die Rücksicht auf den Schutz der vaterländischen Industrie bestimmte den Tarif der Zölle. So berechtigt diese Maßregel für die damaligen Verhältnisse war, so schädlich war das zähe Festhalten an derselben in der Folgezeit für das Gedeihen und den Fortschritt des Handels. Unter der Devise des Schutzes der nationalen Arbeit schlugen die ursprünglichen Schutzzölle in förmliche Prohibitivzölle um, was man namentlich in Frankreich unter der Restauration und dem Julikönigthum erleben mußte. Der Anstoß zum Freihandel gieng von England und vom napoleonischen Frankreich aus: durch die in den letzten Jahren abgeschlossenen Handelsverträge zwischen fast allen europäischen Staaten hat man nun im Prinzip die Bahn des Freihandels betreten, und wenn in den gegenseitigen Handelsverträgen noch eine ziemliche Reihe von Tarifsätzen figurirt, so hat dies seinen Grund außer in der nothwendigen Berücksichtigung verschiedener junger noch eines Schutzes bedürftiger Industriezweige hauptsächlich in der Aufstellung einer milden keinerlei Interesse verletzenden Uebergangsform vom Schutzzoll zum vollständigen freien und tariflosen Handel zwischen den verschiedenen Staaten und Völkern. Daß letzteres keine bloße chimärische Utopie ist, sondern den natürlichen Abschluß der jetzigen Entwicklung bilden wird, glauben wir mit Sicherheit annehmen zu können; wenn einmal das Verkehrswesen noch einfacher in seiner Handhabung und ausgebildeter in geographischer Beziehung ist, wenn die sich drängenden und rasch aufeinanderfolgenden Erfindungen die Ermöglichung einer sichern und gründlichern Ausbeutung und Ausnützung der Naturreiche herbeiführen, so daß dadurch der Unterschied des natürlichen Reichthums an Rohstoffen, der zwischen den verschiedenen Ländern besteht, gewissermaßen ausgeglichen werden kann, wenn endlich die wirthschaftliche und politische Bildung der Menschheit den Grad erreicht hat, daß die nationalen Unterschiede der Richtung der Produktion und Konsumtion keine Gesetze mehr vorschreiben, resp.

keine beengenden Schranken mehr setzen werden, — dann, behaupten wir, wird auch der Begriff des Freihandels, der bis jetzt allerdings seinem größten Theile nach nur eine ideale Bedeutung hat, Fleisch und Blut annehmen und neue Wege für das wirthschaftliche Gedeihen der Menschheit aufzeigen. Daß aber diese Zeit einmal komme, wer wollte es im Hinblick auf die Ereignisse, die sich so rasch drängen, bestreiten?

Es ist hier der Ort, der äußern Veranstaltungen zu gedenken, deren sich der internationale Handel bedient, um die Produkte und Erzeugnisse der verschiedenen Länder an gewissen Orten zu verkaufen und auszutauschen: nämlich der Messen und Märkte. Obgleich dieselben eigentlich fast nur noch eine historische Bedeutung haben — denn abgesehen von den Messen in Leipzig und in Nowgorod, denen allerdings noch eine internationale Wichtigkeit beigelegt werden muß, haben alle heutigen Messen nur lokale Bedeutung — so können sie uns in mehr als einer Beziehung zum indirekten Beweis für die durchaus veränderten Zustände und Richtungen des heutigen Handels dienen. Die Messen ersetzten nämlich die früher unvollkommenen Verkehrsmittel, nur gewissermaßen in umgekehrter Weise. Denn während jetzt die Eisenbahnen die Produkte dahin bringen, wo die Konsumtion ihrer bedarf, mußten sie früher von den Konsumenten durch Vermittlung der Kaufleute und Händler an eigens bestimmten Orten, an denen eben die Messen abgehalten wurden, aufgesucht und eingekauft werden. Bestätigt wird dies namentlich durch den Umstand, daß die bedeutendste Messe in ganz Europa, die von Leipzig, hauptsächlich von Händlern aus dem Orient und aus Rußland besucht wird, die wegen der mangelhaften Kommunikationsmittel in diesen Ländern ihre Produkte nicht beliebig an den Ort, an dem sie gerade begehrt werden, versenden können. Diese Messe ist, wenn der Ausdruck erlaubt ist, noch ein Stück Mittelalter, das in unsere moderne Eisenbahn- und Telegraphenzeit hereinragt.

Zum Schlusse möchten wir noch einen Punkt hervorheben, der zwar auf den ersten Anblick unserem Gebiete ganz fremd zu sein scheint, der aber vermöge seiner bis jetzt geäußerten Wirkungen und seiner äußern Erscheinung für den Handel sehr bedeutungsvoll geworden ist und auch in der Folge gewichtige Wirkungen haben wird: wir meinen die Industrieausstellungen. Durch sie wurde z. B. allein der Sieg des Freihandels über den Schutzzoll in Frankreich ermöglicht; durch die Industrieausstellung von 1857 in Paris konnte Napoleon seinen Franzosen zeigen, daß sie nunmehr die Konkurrenz mit andern Völkern recht gut aushalten könnten. Der Kaufmann hat hier eine concrete Waarengeographie vor sich, er lernt neue Absatzorte und bessere Bezugsquellen kennen, der zurückgebliebene Kaufmann und der Industrielle erkennen ihre Inferiorität sofort und sehen den Weg zum raschen Fortschritt sich vorgezeichnet. Eine Industrieausstellung ist die Gelegenheit, wo der Handel und die Industrie ihre größten und glänzendsten Triumphe feiern; sie ist das Sonntagsgewand, in welchem beide nach einer Reihe von werkeltägigen Jahren auftreten. Abgesehen von den Spielereien, die mitunterlaufen, von der Geheimnißthuerei mit neuen Erfindungen sind die Industrieausstellungen einer der mächtigsten Hebel des Handels; der

Spekulant findet alsbald die Branche heraus, die er am besten und schnellsten ausnützen kann; man lernt die Bedürfnisse verschiedener Länder kennen und ein genialer Wurf läßt wohlfeilere und bessere Befriedigungsmittel für dieselben erfinden; man erkennt, daß man bisher zu theuer eingekauft hat, und daß man jetzt durch Veränderung seiner Bezugsquellen größere Gewinne erzielt, man spürt endlich die Schwächen und die Vortheile fremder Konkurrenten auf, so daß man jene ausnützen und mit diesen wirksam konkurriren kann; kurzum ein einziger Gang durch die Hallen einer Industrieausstellung erfüllt den Kaufmann mit fruchtbareren Ideen[1], als monatelange Kombinationen, die schließlich doch nur auf individuell gefärbten Voraussetzungen beruhen.

Damit denken wir die wichtigsten Momente des Ein- und Ausfuhrhandels ziemlich vollständig aufgezählt und behandelt zu haben. Man wird die Ueberzeugung erlangen, daß derselbe bis ins minutiöseste Detail des wirthschaftlichen Lebens sowohl einzelner Individuen, wie ganzer Völker die einschneidendsten Folgen hat, daß die Richtung, die er nimmt, über das Wohl und Wehe ganzer Staaten entscheiden kann und daß er endlich das wirksamste Bindemittel der Civilisation ist, die Völker geistig und körperlich einander nahe zu bringen, ein viel wirksameres, als politische und soziale Stürme, die neben dem Guten und Nützlichen, das in ihrem Gefolge ist, durch Vernichtung von Kapital und Arbeitskräften oft so tiefe Wunden schlagen, daß es zweifelhaft erscheint, ob der Schaden, den sie dem Augenblick zugefügt, den Nutzen nicht übersteigt, der in der Zukunft sich ergeben kann.

2. Binnen- und Durchfuhrhandel.

Wenn wir dem Binnenhandel den Durchfuhrhandel gegenüberstellen, so machen wir mit letzterem Wort nur ein Zugeständniß an den gewöhnlichen Sprachgebrauch: denn man sieht sofort, daß Binnenhandel und Durchfuhrhandel keine natürlichen Gegensätze sind, und dann, daß der Begriff Durchfuhrhandel genau genommen gar keinen Sinn hat. Will man dem Binnenhandel sein direktes Gegentheil gegenüberstellen, so ist dies der Ausfuhrhandel, überhaupt der Handel, sobald er die Grenzen des eigenen Landes überschreitet. Sodann kann man sich unter Durchfuhrhandel das, was darunter verstanden werden soll, gar nicht denken: denn die zufällige Thatsache, daß der Handel seinen Weg gerade durch dieses Land und diesen Staat nimmt, berechtigt gewiß nicht zur Aufstellung einer eigenen Gattung des Handels. Der richtige Ausdruck wäre vielmehr Speditionshandel, oder, weil dieser Ausdruck in neuerer Zeit verpönt zu werden beginnt, Speditions- oder Frachtgeschäft, mit dem sich ein ganzes Volk abgibt. Nur die Benützung der Verkehrswege des Landes, die dafür zu entrichtenden Gebühren und allenfalls die zu bezahlenden Durchgangszölle kommen hier in Betracht, nicht aber die Waaren selbst, welche durchgeführt werden.

Der Binnenhandel ist dasselbe innerhalb der Grenzen eines geogra-

phisch bestimmten Territoriums, was der Ein- und Ausfuhrhandel innerhalb der ganzen im gegenseitigen Handelsverkehr befindlichen Menschheit ist. Die einzelnen Länder und Staaten werden hier durch Bezirke, Städte und Dörfer repräsentirt, die verschiedenen Geschäfte wickeln sich in beiden Fällen ganz gleich ab, und auch der Zweck und das Resultat, nämlich die Consumtion mit den nothwendigen Produkten zu versehen, ist bei beiden dasselbe. Man überzeugt sich leicht, daß der Binnenhandel nur bei einem ausgedehnten und sehr entwickelten Verkehrssystem recht gedeihen kann; je besser das letztere, desto lebhafter und bedeutender auch der Binnenhandel. Die intensivste Aeußerung desselben sehen wir in den Messen und Jahrmärkten, wo Käufer und Verkäufer zusammentreffen, um ihre Einkäufe zu machen und Gewinne zu erzielen.

Besonders hervorzuheben bei dieser Gelegenheit ist noch der Hausirhandel, in seiner jetzigen Ausdehnung ein Kind der bei uns erst kurze Zeit in's Leben getretenen Gewerbefreiheit. Im Anfange mit Verwünschungen von Seiten namentlich der durch die Konkurrenz nothleidenden Kleinhändler und des durch die Aufdringlichkeit der Hausirer belästigten Publikums empfangen hat sich der Hausirhandel schon jetzt nach kurzer Zeit seines Bestehens in den meisten Gegenden unentbehrlich zu machen gewußt und die ländliche Bevölkerung hat sich an ihn als den unentbehrlichen Vermittler zwischen sich und den Produzenten und größern Kaufleuten gewöhnt.

Der sogenannte Durchfuhrhandel spielt heute, wo die wichtigsten Zollschranken gefallen und andere den ungestörten Gang des Handels hemmende Plackereien weggefallen sind, eine verhältnißmäßig unbedeutende Rolle; seine Bedeutung ist eigentlich eine rein fiskalische, denn abgesehen von den für die Beförderung der Güter auf Eisenbahnen und andern Transportmitteln zu entrichtenden Gebühren sehen wir nicht ein, welchen anderweitig bedeutenden Gewinn er dem Lande, durch welches der Handel seinen Weg nimmt, abwerfen sollte. Anders verhält es sich dagegen mit schiffahrttreibenden Nationen, z. B. England und Holland, die in gewissem Sinne die Frachten für alle übrigen Völker Europa's besorgen; denn wenn England z. B. aus Ceylon Zimmt holt, denselben nach England und von da auf den Continent führt und ihn dort verkauft, so läßt sich streng genommen behaupten, daß England für das Land, welches den Zimmt gekauft hat, die Fracht geleistet habe. Den Gewinn, der sich daraus für England ergibt, auch nur annäherungsweise mit Zahlen feststellen zu wollen, ist wegen der Menge der andern dabei in Betracht kommenden Faktoren nicht möglich. Unter den deutschen Staaten nennen wir in dieser Hinsicht vor allen andern Hamburg, das der Speditionsplatz von ganz Deutschland nach allen Gegenden der Welt geworden ist.

So haben wir nun den Handel von seiner formellen Seite, d. h. nach der Art und Weise seiner geographischen Bewegung betrachtet, und es erübrigt uns noch, die materielle Seite desselben in's Auge zu fassen, mit andern Worten, die Objekte zu bezeichnen, welche den Gegenstand des Handels bilden.

3. Die Objekte des Handels.

Auch hier läßt uns das bis jetzt erzielte Resultat der handelswissenschaftlichen Compendien vollständig im Stich. Schon oben wurde die unlogische Behandlung dieses Abschnittes gerügt und wir haben hier zu dem schon Gesagten nichts hinzuzusetzen, als zu wiederholen, daß alles, was Gegenstand der Nachfrage und des Angebots, also des Handels, eine Waare ist; der Wechsel, den der Bankier kauft und verkauft, ist also so gut eine Waare, als das Pfund Kaffee oder Zucker, das der Krämer auswiegt, oder das Buch, welches der Buchhändler im Publikum vertreibt. Daß unter den Gattungen des Handels verschiedene wegen besonderer damit in Verbindung stehender Verhältnisse markirt sind und deßhalb eine eingehendere Beachtung und Betrachtung verdienen, ist damit nicht ausgeschlossen; nur ist es falsch, wie man zu verfahren pflegt, wenn man dem genus eine species gegenüberstellt, und wie z. B. beim Wechselhandel die ganze auf Wechsel sich beziehende Jurisprudenz mit hereinnimmt, was etwa sich ebenso ausnimmt, als wenn man mit der Darstellung der Bedeutung der Eisenbahnen eine detaillirte Beschreibung der Konstruktion einer Lokomotive verbinden würde. Alles also, was gekauft und verkauft wird, was einem körperlichen oder geistigen Bedürfniß des Menschen entspricht, ist eine Waare, mag sie nun noch im Zustand des natürlichen Seins sich befinden oder die Umgestaltung aus dem Rohstoffe zu einem consumtionsfähigen Produkt schon durchgemacht haben; von der Kartoffel des Arbeiters an bis hinauf zu den Gegenständen des raffinirtesten Luxus, alles ist eine Waare sowohl in der praktischen, als in der wissenschaftlichen Bedeutung des Worts.

Wir werden nun im Folgenden die Waaren und ihren Handel, so weit es der Raum gestattet, ausführlicher betrachten und nach einem wissenschaftlichen Eintheilungsgrund suchen, so daß die einzelnen Waarengattungen unter die von uns aufgestellten Gesichtspunkte ohne Zwang subsumirt werden können.

Wir verfahren am konsequentesten, wenn wir als Eintheilungsgrund für die verschiedenen Arten des Handels von folgender Betrachtung ausgehen: Alles, was Gegenstand des Kaufs oder Verkaufs ist, ist entweder ein rohes Naturprodukt, wobei sich von selbst die Scheidung derselben nach den 3 Naturreichen ergibt, oder es ist unter der arbeitenden und bildenden Hand des Menschen aus seinem Naturdasein umgeschaffen und mit veränderter Gestalt und verändertem Werthe der Konsumtion übergeben worden, oder endlich die Produkte und Werthe dienen im Gegensatz zu den zwei vorher genannten Gattungen, welche überwiegend dem sinnlichen und körperlichen Lebenszweck des Menschen entsprechen, der sittlich-geistigen Entwicklung der Persönlichkeit, worunter wir also die Erzeugnisse der Kunst und Wissenschaft und zwar im weitesten Sinne begreifen. Diese Eintheilung ist praktisch ohne Zwang durchführbar und sie ist logisch ebenso konsequent, denn wir haben eine Stufenleiter von der reinen Materialität mit der Durchgangsstufe der menschlichen körperlichen Arbeit bis zur entwickeltsten und komplizirtesten geistigen Leistung.

Ehe wir aber zu den einzelnen Arten selbst übergehen, haben wir noch einer weitern Eintheilung des Handels zu gedenken, die hier ihre naturgemäße Stelle findet, nämlich des Groß- und Kleinhandels. Begriff und Zweck desselben ist schon durch die Bezeichnung ausgedrückt und wir können uns darauf beschränken, den Unterschied zwischen Groß- und Kleinhandel dahin zu bestimmen, daß letzterer die Güter und Produkte an den Konsumenten unmittelbar überträgt, während der Großhandel die Mittlerrolle zwischen der Produktion selbst und dem Kleinhandel übernommen hat. Daß beide Arten in einer Person vereinigt sind, findet man sehr häufig, wenn z. B. der Detaillist noch mit einem besondern engros-Artikel handelt. In der Regel besteht aber auch hier eine streng gegliederte Durchführung der Arbeitstheilung und es gilt als gewohnheitsmäßiger durch Herkommen feststehender Usus, daß der Großhändler, abgesehen davon, daß es nicht immer sein Vortheil ist, keine Detailverkäufe macht und dadurch der unmittelbare Konkurrent seiner Abnehmer wird. In der Regel verbietet sich das Nebeneinander von beiden Gattungen von selbst: der Seidenhändler wird, um einige Ellen Seide verkaufen zu können, nicht ein Stück zu einem sogenannten „Rest" machen wollen. Ueberdies ist es eine baare Unmöglichkeit, daß der Großhändler, dessen Handelsverbindungen gewöhnlich international sind, sich in steter Kenntniß über den Stand und die Vermögensverhältnisse seiner Detailkunden hält.

A. Der Handel mit Rohprodukten. Man darf wohl behaupten, daß derselbe die Grundlage und die Voraussetzung aller übrigen Gattungen des Handels bildet: denn mag er Lebensmittel von einem Lande zum andern führen oder bringt er demselben die zu verarbeitenden und zu verfeinernden Rohstoffe, man wird überall finden, daß damit die Existenzbedingungen nicht bloß der Industrie, sondern des Lebens und der Kulturentwicklung eines Landes oder eines Staates gegeben sind. Der Handel mit Rohprodukten bietet im allgemeinen sehr große Chancen sowohl für Gewinn, als für Verlust; Reichthümer werden hier schnell gesammelt und erworben, aber sie gehen auch ebenso schnell wieder verloren, und wenn auf den Handelsstand im allgemeinen das Sprichwort anwendbar ist: „der Vater schnellt, der Sohn hält und der Enkel fällt", so überdauert der mit dem Rohproduktenhandel erworbene Gewinn oft nicht einmal dieselbe Person, geschweige denn mehr als eine Generation. Eine plötzliche Preissteigerung z. B. von Lebensmitteln, hervorgerufen durch Mißwachs oder Hagelschlag, kann dem Großhändler einen Gewinn von Hunderttausenden zuwenden, während eine schnelle Preisminderung, ebenso die Folge neuer Verkehrswege und niedergerissener Zollschranken, als getäuschter Hoffnung auf das Eintreten einer Theurung sein kann, ihn ebensoviel und noch mehr verlieren läßt. Man denke an die durch den letzten amerikanischen Krieg herbeigeführte Baumwollkrise: wer Baumwolle auf Vorrath gekauft hatte, profitirte anfangs riesige Summen, während jeder Blokadebruch der südstaatlichen Häfen, der einige Schiffsladungen wieder nach England brachte, ein momentanes Zurückgehen der Preise verursachte, wodurch wieder ebenso große Verluste herbeigeführt wurden. Man darf wohl behaupten, daß die Summen, welche während des amerikanischen Krieges

im Baumwollhandel gewonnen und verloren wurden, sich nach Hunderten von Millionen Thalern berechnen!

Uebrigens sind die beim Großhandel mit Rohprodukten erzielten Gewinne und Ueberschüsse theilweise nur scheinbar: die Rohstoffe nehmen bei verhältnißmäßig geringem Werth ein sehr bedeutendes Volumen ein und wenn man sich die Kosten einer Getreidesendung von Südrußland etwa nach Spanien oder nach Nordafrika vorstellt, so wird man es erklärlich finden, daß trotz der enormen Differenz zwischen dem Ein- und Verkaufspreis der schließliche Gewinn sich bedeutend niedriger berechnet, als auf den ersten Anblick scheinen könnte.

Wenn wir näher ins Einzelne herabsteigen wollen, so theilen wir, wie schon angedeutet wurde, die Objekte des Handels am besten nach den 3 Naturreichen, dem Pflanzen-, Thier- und Mineralreich ab. Es kann selbstverständlich nicht in unserem Plane liegen, ein Verzeichniß aller oder auch nur der gangbarsten Waaren aufzustellen; abgesehen davon, daß dies hier überhaupt gar nicht unsere Aufgabe ist, ist es schon aus dem Grunde unmöglich, weil die Erfindungen und Entdeckungen, welche die Chemie und die andern Naturwissenschaften in ununterbrochenem Fortgang zu Tag fördern, nur von einem eigentlichen Fachwerk in genügender Weise dargestellt werden können. Die drei Naturreiche ergänzen sich hinsichtlich des Nutzens in volkswirthschaftlicher Beziehung gegenseitig und es wäre unmöglich, zu bestimmen, welches von ihnen am unentbehrlichsten und für die Produktion am nothwendigsten ist. Während das Thierreich und das Pflanzenreich vorherrschend die Nahrungsmittel abgeben, mit denen der Mensch sein Dasein fristet, dient das Mineralreich fast ausschließlich der Produktion von Arbeitsmitteln, eine Bestimmung, die die zwei andern Reiche erst in sekundärer Linie erfüllen. Beachtenswerth ist hier der Umstand, daß halbwilde oder wenig civilisirte Völker ihre Existenz nur auf die aus dem Thier- und Pflanzenreich gezogenen Produkte gründen, während das Mineralreich schon wegen der unzureichenden Arbeitsmittel, dasselbe auszubeuten, entweder ganz vernachlässigt wird oder einzelne Erzeugnisse desselben ausgenommen, wie das Eisen, in den Hintergrund tritt; und es ist bezeichnend, daß, je weiter die Kultur und die Civilisation eines Volkes fortschreitet, desto mehr das Mineralreich ausgebeutet wird und seine Erzeugnisse eine bedeutende Rolle im wirthschaftlichen Leben spielen; und wenn die griechische Mythologie einen besondern Gott aufstellt, der die Menschen lehrt, Eisen zu schmieden und Metallarbeiten zu fertigen, so ist dies ein gewichtiger Beweis für das Bewußtsein der hohen Bedeutung, welche schon in frühester Zeit die Metalle für das Leben der Menschheit hatten.

B. Die Rohprodukte dienen theils zur unmittelbaren Consumtion, theils bilden sie die Stoffe, welche durch menschliche Arbeit umgeformt werden müssen, um konsumirt werden zu können, und wir begreifen hier alles, was der umbildenden Hand des Menschen anheimgefallen ist, um von dieser veredelt und mit vermehrter Nützlichkeit im Dienste der körperlichen und geistigen Entwicklung des Menschen konsumirt zu werden, — unter dem Namen Manufakturwaaren. Auch hier würde es wieder schwer halten, einen

gemeinsamen Eintheilungsgrund zu finden, denn wie man auch die einzelnen Gattungen bestimmen mag, unsere Industrie fördert täglich neue Arten derselben zu Tage, die bei der komplizirten Zusammensetzung und der entwickelten Arbeitstheilung in der Regel jeder Subsumtion unter ein bestimmtes Waarengenus spotten. Hier ist aber auch das Feld, auf welchem sich die Erfindungsgabe, die Kombinationskraft und die Genialität des Menschen am breitesten entfalten und die ausgiebigsten Erfolge erringen kann. Man denke z. B. nur an die Arbeitsprozesse, welche eine Nähnadel durchmachen muß, um als Arbeitsmittel dienen zu können, oder an die Stadien, welche die Entstehung eines Kleidungsstückes, einer Waffe, eines Musikinstruments oder eines Buchs sammt allen zur Herstellung nothwendigen Werkzeugen u. s. w. durchlaufen muß, um dem Zweck und dem Geschmack des Menschen zu entsprechen. Selbstverständlich wird demnach auch hier der Handel die größten Ueberschüsse und Gewinne erzielen; denn gerade darin liegt eine der Hauptfunktionen desselben, die örtliche Vermittlung und den Austausch zwischen Rohprodukten und Manufakten zu bewerkstelligen, und die Kostendifferenz, die dabei zu Tage tritt, würde den Gewinn, den der Handel macht, im großen Ganzen ergeben. Man denke sich z. B. ein Schiff, das in Hamburg beladen mit allerlei Geweben, Spielwaaren, Tüchern, Kurzwaaren u. s. w. nach Ostindien oder nach Südamerika ausläuft; nachdem es hier seine Waaren abgesetzt und verkauft hat, wird es wohl nicht leer zurückfahren wollen, sondern es wird Elfenbein, feine Teppiche, Kaschmirshawls, Thierhäute, Farbhölzer u. s. w. als Rückfracht mitnehmen und diese wieder in Europa zu verkaufen suchen. Die Differenz zwischen dem Einkaufs- und Verkaufspreis der betreffenden Waaren plus den Frachtkosten wird nun den Gewinn dieser Expedition ergeben. Daß dabei die Kenntniß der durch klimatische Verhältnisse und durch den herrschenden Volksgeschmack bestimmten Bedürfnisse nothwendig ist, versteht sich ebenso von selbst, als die weitere Thatsache, daß der Kaufmann, welcher gegen diese Gesetze sündigt und sie mißachtet, statt des gehofften Gewinnes nur Verluste erleidet. Hier ist der Boden, wo der geringste Spekulant, wenn er fähig ist, in die Falten der wirthschaftlichen Persönlichkeit tiefer einzudringen, die individuelle Nüancirung der Bedürfnisse nach Verschiedenheit des Alters, Geschlechts, Standes der Religion zu erforschen, — schnell ein reicher Mann werden kann.

Der Handel ist in Beziehung auf Manufakturwaaren, wie auf jede andere Waare, gleichsam die zuletzt angelegte bildende Hand: wie ein Kunstprodukt nur dann im eigentlichen Sinne des Wortes fertig und vollendet ist, wenn es genossen wird, so ist auch die einzelne Waare, mag sie einen Aufwand der langwierigsten und komplizirtesten Arbeit verursacht haben, nur dann fertig, wenn sie ihre Bestimmung, ein menschliches Bedürfniß zu befriedigen, in der That erfüllt hat. Diese letzte Hand an die Produktion legt der Handel an, dessen Hauptfunktion es ja ist, die konsumtionsfähigen Produkte den Orten zuzuführen, an denen sie gerade verlangt werden. Der Handel steht somit nicht außerhalb der Produktion, sondern er ist ein integrirender Bestandtheil derselben, und wenn man die durch denselben erzielten Ueberschüsse und Gewinne als einen Raub an der Arbeit darstellen will, so

beruht diese Ansicht auf denselben sozialistischen Ideen, wie die Bekämpfung des Eigenthums überhaupt. Welcher Unternehmungsgeist, wie viel Kapital, welche Bildung, die man ja auch nicht kostenlos erworben hat, wie viel Risiko und Gefahr muß man nicht oft bei einem einzigen Handelsgeschäft aufwenden? gelingt es, so hat man den verdienten Lohn für die aufgewendete Mühe; wenn nicht, dann wird sofort der Stab über den unglücklichen Unternehmer gebrochen, er hat es alsdann an der nöthigen Energie fehlen lassen, die Kenntnisse dazu sind ihm abgegangen und wie die Vorwürfe alle heißen mögen.

C. Unserer früheren Eintheilung gemäß hätten wir nun den Handel mit denjenigen Produkten zu betrachten, welche die Entwicklung der sittlich-geistigen Persönlicheit des Menschen zu fördern die Bestimmung haben. Wenn wir oben darunter die Produkte der Kunst und der Wissenschaft begriffen haben, so muß dies natürlich im weitesten Sinne verstanden werden, und wir hätten uns vielleicht besser und deutlicher ausgedrückt, wenn wir denjenigen Handel damit bezeichneten, welcher für die freien Bedürfnisse des Menschen, d. h. für alle diejenigen Sorge trägt, deren Befriedigung für die physische und materielle Existenz des Menschen nicht durchaus nothwendig ist. Daß hier der Begriff des Luxus im weitesten Sinne des Wortes genommen, eine große Rolle spielt, läßt sich denken; und wenn auch, namentlich bei hoch civilisirten Völkern sich die Grenze gar nicht genau bestimmen läßt, wo das Gebiet der rein körperlichen Nothdurft abgeschlossen ist und die Herrschaft des Luxus oder der sogenannten freien Bedürfnisse beginnt, so steht man doch heutzutage auf dem allgemein anerkannten Standpunkt, daß der civilisirte Kulturmensch unter den Bedingungen der Existenz und Entwickelung seiner Persönlichkeit ebensowohl die Nothwendigkeit nach Befriedigung der geistigen und freieren Bedürfnisse in sich fühlt. Diese Aufgabe erfüllt den Handel auf die verschiedenste Weise und nach den verschiedensten Richtungen hin. Denn, während der einzelne Kaufmann seine Kunden mit den gewöhnlichsten Luxus und Modewaaren versieht, dient er zugleich z. B. neben Befriedigung des Bedürfnisses nach Kleidung auch den Anforderungen, die die herrschende Zeitrichtung oder der Geschmack gestellt hat, und was wir oben hervorgehoben haben, daß es eine der hauptsächlichsten Aufgaben des Handels und des Kaufmanns sei, die Zweckmäßigkeit und die Sinnlichkeit in das Gebiet der Schönheit und der Kunst zu erheben, gilt hauptsächlich von dieser Art des Handels, und wenn dies, wie wir gesehen haben, gerade das Gebiet ist, auf welchem der Kaufmann durch feine Beobachtungsgabe und eine jederzeit schlagfertige Fähigkeit, die herrschende Geschmacksrichtung, wie sie sich unter dem Einfluß der Zeitumstände entwickeln wird und entwickeln muß, auszubeuten oder in eine bestimmte Bahn zu lenken, so sehen wir auch hier wieder die hohe Bedeutung, welche der Handel für die Kulturentwickelung und die geistige Weiterbildung der Menschheit hat.

Daß aus den eben entwickelten Gründen auch auf diesem Gebiete bedeutende Gewinne und Ueberschüsse erzielt, aber auch sehr empfindliche Verluste erlitten werden können, sieht man mit Leichtigkeit ein. Der Kauf-

mann, welcher eine bestimmte Gegend mit Lebensmitteln oder andern unumgänglich nothwendigen Lebensbedürfnissen versorgt, weiß, daß seine Waare Absatz finden muß und die Hauptfrage dreht sich hier nur um den größeren oder geringeren Gewinn: handelt es sich aber darum, in ein Land oder in eine Gegend etwa einen mit ungewöhnlichen Farben bedruckten Zeug einzuführen, so entbehrt man zunächst jedes sichern Anhaltspunktes über den möglichen Gewinn oder den möglichen Verlust, denn für beide sind die Chancen vollkommen gleich. Es ist auch hier wieder die Bildung und der Reichthum an Kenntnissen, welche als die sicherste Operationsbasis für diese Art des Handels angesehen werden müssen, und der mit den nothwendigen Kenntnissen ausgerüstete Spekulant darf getrost sich auf dieses Gebiet wagen, denn er kann sicher sein, daß die Verluste, die er allenfalls trotz richtiger Combination durch die Ungunst des Zufalls erlitten hat, beim zweiten Male vielleicht mehr als ausgeglichen werden. Statt weiterer theoretischer Erörterungen über diesen Punkt wählen wir einen besondern Zweig dieser Gattung des Handels und zwar den Buchhandel.

Eine ganz eigenthümliche Stellung im ganzen Handel nimmt der Buchhandel ein, sowohl durch die Art und Weise, wie er betrieben wird, als auch durch die Produkte, auf welche er sich bezieht. Denn einmal beruht die äußere Organisation des Buchhandels auf so singulären Bestimmungen und Einrichtungen, wie kaum ein anderer Handelszweig, und dann unterscheidet sich der Handel mit bloß geistigen Produkten von dem übrigen Handel, und wird nach so durchaus verschiedenen Bestimmungen und Gesetzen geregelt, daß wir hier mit vollstem Recht eine besondere Art des Handels aufstellen, die zwar nach ihren Merkmalen ebenfalls unter die oben entwickelten Gesichtspunkte subsumirt werden kann, die aber nichtsdestoweniger vermöge ihres ausgeprägten Charakters einer besondern Beachtung würdig ist.

An und für sich muß der Handel mit Gedanken und ihrer Verkörperung in Wort und Schrift unsere Aufmerksamkeit in hohem Grade in Anspruch nehmen und es würde gerechtes Mißtrauen in die Würde dieses Berufes, der das Gebiet der Freiheit und die edelsten nach Geldwerth gar nicht zu messenden Produkte des menschlichen Geistes in die Gesetze der Nachfrage und des Angebots zwängt, aufsteigen, wenn wir auf der andern Seite nicht wüßten, daß er einer der mächtigsten Hebel der geistigen und sittlichen Veredlung des Menschengeschlechts und einen der fruchtbarsten Kanäle der Civilisation bildet. Aufgabe und Zweck des Buchhandels ist es also nicht, dem Geiste und seinem Forschungstrieb diese oder jene Richtung vorzuschreiben, sie zu beschränken oder je nach Bedürfniß zu erweitern, sondern die Thätigkeit des Buchhandels ist nur eine formelle, die aber durch diese Seite erst das Produkt des Geistes in seiner vollkommenen Gestalt erscheinen und seine Wirkung auf die Mitwelt ausstrahlen läßt. Ohne diese formelle Mitwirkung bliebe der Gedanke formlos, nur das Eigenthum desjenigen, welcher ihn geboren, oder derer, welchen er mitgetheilt ist, und von einer befruchtenden Wirkung auf die geistige und sittliche Entwicklung der Menschheit wäre keine Rede.

Allerdings wird auf Seite der Repräsentanten dieses Handels ein Reichthum an Kenntnissen, eine Bekanntschaft mit der herrschenden Geistes- und Geschmacksrichtung, ein feines Fühlen der Bedürfnisse der Zeitgenossen und eine sittliche Reife verlangt, daß wir den Buchhändler, der seine Aufgabe begreift und sich deren bewußt ist, für eines der achtbarsten Glieder der menschlichen Gesellschaft halten müssen und in eben dem Grade, in welchem den, welcher gegen die Anforderung seines Standes, namentlich der moralischen Seite derselben sündigt, unsere Verachtung treffen muß.

Was die materielle Seite des Buchhandels betrifft, so ist zu bemerken, daß hier die gewöhnlichen Gesetze über Angebot und Nachfrage keine oder nur eine sehr abgeschwächte Geltung haben. Der Werth eines Buchs beruht nicht auf dessen reichlichem Vorhandensein oder dessen Seltenheit, auch kann man nicht zwischen diesen Produkten in der Art unterscheiden, daß man für die eine Gattung desselben, als einem nothwendigen Bedürfniß entsprechend (wir sehen hier von Schulbüchern u. s. w. ganz ab), ein größeres Absatzgebiet hoffen darf, als für eine andere, welche einem freiern Bedürfnisse dient, sondern das ganze Feld des Buchhandels liegt im Gebiete der sogenannten freien Bedürfnisse des Menschen; je nach Zeit und Umständen treten dieselben mit gesteigerten Ansprüchen hervor, bald verschwinden sie nahezu ganz, so daß der Fall recht wohl möglich ist, daß ein Buch mit vorzüglichem Inhalt gar keinen oder nur geringen Absatz findet, während geistig tödtende und sittlich ansteckende Machwerke sich eines großen Leserkreises erfreuen. Der Buchhandel ist daher das Resultat der herrschenden Zeitrichtung und des jeweiligen Kulturgrads in eben derselben Weise und in demselben Maße, in welchem er zur Entwicklung der Kultur und der Civilisation beitragen kann; auch hier begegnet uns also wieder das Verhältniß der gegenseitigen Wechselwirkung.

Aehnlich, wenn auch mit verschiedenen Modalitäten gestalten sich die übrigen Handelsgattungen, welche sich auf die Befriedigung der geistigen Bedürfnisse überhaupt beziehen. Die Grundlage aller dieser Operationen ist übrigens die Spekulation, welchen Begriff wir hier genau zu untersuchen haben, da wir aus ihm die Gesetze und die Grundlage erkennen, nach welchen sich dieser Handel zu seinem größten Theile vollzieht. Das Bremer Handelsblatt hat in einer seiner Nummern vom Jahrgange 1866 den Begriff der Spekulation einer genauern Prüfung und Analysirung unterworfen, an welche sich auch unsere Ausführungen anlehnen sollen.

Nach den Anschauungen nicht nur der Laien, sondern auch vieler Kaufleute sollte man meinen, daß die Spekulation, das rasche Realisiren bedeutender Gewinne, die Hauptsache im Handel, dasjenige sei, worauf es dabei eigentlich ankomme, was man als sein letztes, seines Strebens würdiges Ziel anzuschauen habe. Freilich haben die kolossalen Summen, welche durch glückliche Spekulation gewonnen werden können, ganz naturgemäß für jeden mehr Reiz, als die dürftigen Kommissionen und Zinsen, die man heute bei einem Geschäfte einnimmt, das sich auf die gewöhnlichen regelmäßigen Handelsunternehmungen beschränkt; und es ist durchaus nicht zu verwundern, wenn unternehmende und thatkräftige Naturen sich vorzugsweise zum Spe-

kulationsgeschäft hingezogen fühlen. Dies ist aber auch nicht im entferntesten zu tadeln, es gehört vielmehr zum Handel, ebenso wie das regelmäßige Geschäft; aber die Vorstellungen, welche man sich von der Möglichkeit macht, durch Spekulationen zum Vermögen zu gelangen, sind vielfach übertrieben und falsch. In der Hast des Augenblicks sieht man nur das Günstige, nicht auch die Schattenseiten, und der Anfänger kennt wohl die Fälle, wo mit dem Spekulationsgeschäft Erfolg verbunden war, übersieht aber die, wo es den Ruin mit sich führte; vor seinen Augen stehen nur die Häuser, in denen glückliche Spekulation dauernden Reichthum festgesetzt hat, aber nicht die unzähligen Kapitalien, welche im Kampfe um ähnliche Ziele verloren giengen.

Bei jedem einzelnen Akte des Handels, mag dieser auch eine ganz materielle Grundlage haben, ist die Entfaltung einer geistigen Thätigkeit, sei diese auch noch so gering und bestehe sie z. B. nur in der Berechnung der Differenz zwischen Kaufs- und Verkaufspreis, unumgänglich nothwendig. Je mehr die geistige Arbeit hervortritt, desto schwieriger ist die Calculation und die glückliche Durchführung desselben, desto größer aber auch der erzielte Gewinn.

Man muß sich hüten,. den Begriff Spekulation nicht zu eng zu fassen und bei demselben etwa bloß an die Börsenspekulation oder an Baumwollspekulation u. s. w. zu denken. Nach dem, was wir bis jetzt darunter begriffen haben, bezeichnet sie die geistige Operation, welche jedem einzelnen Handelsgeschäft vorangehen muß, und in zweiter Linie gewisse Branchen des Handels, bei denen die geistige Seite der Arbeit in besonders ausgezeichneter Weise hervortritt, wie zum Beispiel beim Handel mit Produkten der Kunst und Wissenschaft, dem Buchhandel u. s. w. Bei letzterem zum Beispiel bildet ein nur immaterieller Werth — denn der Makulaturwerth kann in erster Linie nicht wohl in Betracht kommen — die Grundlage, von einer eigentlichen Konsumtion ist gar nicht die Rede, der Buch- und Kunsthandel sind lediglich auf imaginäre Begriffe, auf den subjektiven Geschmack der Menschen u. s. w. basirt. Damit sind wir auf das positive Element, das im Begriffe der Spekulation liegt, geführt, daß nämlich der Werth der Gegenstände, welche das Objekt der eigentlichen Spekulation bilden, in der subjektiven Anschauung und Meinung der Menschen und der Zeitgenossen liegt, eine Anschauung, die allerdings durch materielle, aber nicht an der Oberfläche liegende Elemente bestimmt und modifizirt sein kann. Denn warum ein Staatspapier gerade einen höhern Kurs heute hat als morgen, beruht, obwohl thatsächliche Gründe dafür aufgefunden werden können, seinem großen Theil nach auf der subjektiven Meinung des Publikums, ebenso wie der Mehr- oder Minderwerth eines Gemäldes oder eines wissenschaftlichen Werkes.

Am besten wird uns der Begriff der Spekulation klar, wenn wir ihn dem ordentlichen kaufmännischen Geschäftsbetrieb gegenüberstellen.

Was das regelmäßige Geschäft betrifft, so versteht man gewöhnlich darunter den Betrieb irgend einer Spezialität des Handels. Je nach den Kenntnissen und dem Kapital, das jemand hat, wählt er sich einen besondern Geschäftszweig, dem er sich ausschließlich widmet, und einen solchen

streng gesonderten charakteristischen Zweig der kaufmännischen Thätigkeit nennt man ein regelmäßiges Geschäft. Ein solches ist auch da noch vorhanden, wo die große Ausdehnung eines Handlungshauses eine Anhäufung solcher Spezialitäten mit sich führt. Ein Spezialgeschäft ist da, wo der ganze Handelsbetrieb ohne weitere Beziehungen zur übrigen Handelswelt rein nur auf das Steigen und Fallen der Preise einerlei welcher Waaren berechnet ist. Aehnlich nun, wie für den Einzelnen innerhalb des Handels, gibt es für den gesammten Handel ein gewöhnliches und außergewöhnliches Geschäft. Betrachten wir nämlich die Verkettung der Verkehrsinteressen, so wie solche aus der Arbeitstheilung hervorgegangen ist, so sehen wir den Handel, wie wir schon wissen, darin die Aufgabe lösen, die Erzeugnisse der übrigen Gewerbe in den Verkehr zu bringen, die in der Arbeitstheilung, wie auch in der Natur liegende Einseitigkeit der Erzeugung dadurch ausgleichen, daß er alles an sich nimmt und es, den sich äußernden Bedürfnissen gemäß, vertheilt, so weit sein eigener Vortheil sich mit solcher Vertheilung vereinbaren läßt und je nachdem der eigene Nutzen dabei Berücksichtigung finden kann. Diese Mittelstellung des Handels zwischen den übrigen Berufsarten und dem übrigen Publikum überhaupt zieht die Grenzen, innerhalb deren sich der Berufseifer der Kaufleute, als eines Gesammtkörpers, bethätigen kann. Sie zieht deßhalb auch die Grenzen der Möglichkeit des Geschäftsgewinnes; denn, da die Aufgabe des Handels in nichts anderem besteht, als in der Besorgung des von der Arbeitstheilung und der in ihr liegenden Vereinseitigung der Erzeugung geforderten Güteraustausches im Verkehr, so versteht es sich von selbst, daß auch die Vergütung, welche der Handel, als Ganzes betrachtet, für die Erledigung dieser Aufgabe beanspruchen kann, sich auf nicht mehr, als auf dasjenige belaufen kann, was die übrigen Gewerbe, resp. das gesammte übrige Publikum dem Handel zufließen zu lassen gewillt ist und vermögen. Ist dem nun so in Bezug auf die Gesammtheit der Kaufleute, so folgt, daß die äußerste Grenze des Gewinnes, den der einzelne Kaufmann realisiren kann, in dem Prozentsatze liegt, den er zu der Gesammtheit der Kaufmannsschaft ausmacht, bei welcher Rechnung freilich, wie wir unten sehen werden, nicht bloß die Proportion der Kopfzahlen zu berücksichtigen ist.

Suchen wir den innerhalb der Handelswelt zur Vertheilung kommenden Geschäftsgewinn etwas näher zu erfassen, so werden wir von selbst auf die Betrachtung geführt, daß er in der Regel in dem Betrage bestehen wird, zu dem nach Beschaffenheit der Sache sich ein Mensch dazu hergeben wird, die Geschäfte zu besorgen, welche der Austausch der Güter erfordert; denn da freie Konkurrenz herrscht, das Gewerbe des Handels somit nicht auf eine bestimmte Menge beschränkt ist, so wird auf die Weigerung des Einen, zu der angebotenen Vergütung ein Geschäft zu übernehmen, schon ein Anderer sich finden, und so fort bis zu der Grenze, wo die angebotene Vergütung so klein wird, daß niemand mehr sich mit dem Gewerbe befassen mag. Suchen wir ferner die Beschaffenheit des kaufmännischen Geschäfts etwas näher zu bezeichnen, so führt uns die gewöhnlichste, alltäglichste Anschauung schon dahin, den Betrieb des Handelsgewerbes zunächst und vorzüglich in der

berechneten Ortsveränderung der Waaren zu sehen, denn, da die Aufgabe des Handels in der Vermittlung des Austausches der übrigen Gewerbe besteht, diese Vermittlung aber selbstverständlich nicht ohne die gleichzeitige bedingungsweise Berücksichtigung des eigenen Nutzens geschieht, so wird die Berufsthätigkeit des Kaufmanns durch jene Formel ziemlich genau angegeben.

Vereinigen wir nunmehr diese beide Betrachtungen, so werden wir zu dem Schlusse geführt, daß der Handelsgewinn sich auf dasjenige beschränkt, was die Kaufleute unter dem Drucke der Konkurrenz sich über die Kosten des Transports und Geschäftsbetriebes hinaus als Vergütung für die Besorgung des Waarenverkehrs berechnen können. Mithin findet der Gewinn aus dem Handel, wenn man der Betrachtung die gewöhnlichen einfachen Beziehungen zu Grunde legt, in demjenigen seine Grenze, was man den Arbeitslohn der Kaufleute nennen könnte.

Was nun die Höhe dieses Arbeitslohnes betrifft, so kann dieselbe nicht weit über diejenige hinausragen, welche in andern, einen gleichen Bildungsgrad und eine gleiche natürliche Befähigung beanspruchenden, sowie ein gleich großes Opfer an Ruhe, Gemächlichkeit und Behagen des Lebens fordernden Berufsarten gebräuchlich ist, oder wenn sie darüber steht, sich nicht lange auf solcher Stufe halten, denn, da freie Konkurrenz herrscht, so würden voraussichtlich die jungen Leute sich fernerhin vorzugsweise dem einträglicheren Gewerbe zuwenden, so daß der Unterschied sehr bald ausgeglichen sein würde.

Da nun hienach der Gesammtgewinn der Kaufleute sich auf dasjenige beschränkt, was man im Geschäftsleben eine Commission nennt, so folgt, daß auch der Gewinn des einzelnen Kaufmanns sich auf nicht mehr belaufen kann, und daß, wenn dennoch der Einzelne mit weit mehr als solch bescheidenem Maße gemessen hat, dieser Einzelne nur dadurch sich so großen Antheil hat verschaffen können, daß viele Andere von ihrem Antheile beträchtlich eingebüßt haben. Aber unsere bisherige Betrachtungsweise war zu beschränkt; sie sollte nur zur Verdeutlichung dienen, die Unterscheidung der Besonderheiten der im Handel zu findenden Eigenthümlichkeiten erleichtern; sie umfaßte deßhalb nicht alles dasjenige, was bei der Erforschung des kaufmännischen Geschäftsgewinnes in Betracht kommt.

Mit der Formel nämlich, mit welcher wir den Handelsbetrieb bis jetzt gefaßt haben, ist derselbe noch nicht erschöpfend bezeichnet. Es ist der Handelsbetrieb nicht bloß die berechnete Ortsveränderung der Waaren, sondern ebenso die berechnete Zeitveränderung derselben.

Der Handel der Gegenwart steht nicht bloß als Commissionär, sondern selbständig zwischen Produktion und Consumtion da, wenigstens agirt er in seltenen Fällen durch alle Gliederungen hindurch rein im Auftrage ohne eigene Betheiligung und Gefahr. Vielmehr pflegen die Erzeugnisse der übrigen Gewerbe als Eigenthum an ihn überzugehen und als solches von ihm an das übrige Publikum wieder übertragen zu werden. Der Kaufmann setzt mithin bei seiner Berufserledigung nicht bloß seine geschäftliche Befähigung, sondern auch sein Kapital in Thätigkeit; er übernimmt, innerhalb der

Verkettung der Verkehrsinteressen, nicht bloß den Austausch der Waaren von Ort zu Ort, sondern ebenso aus Zeit zu Zeit. Da er nun aber auch dies nicht thut, ohne sich eine Vergütung für solchen Dienst auszubedingen, so tritt zu dem oben erwähnten in seiner Commission bestehenden Gewinne noch der hinzu, welcher sich aus dem Transport der Waaren aus einer Woche, Monat, Jahr in die andere Zeit ergibt. Da nun aber selbstverständlich die Vergütung für solchen Transport nach oben ebenso in der Bereitwilligkeit des Publikums, sie zu zahlen, ihre Grenze haben muß, wie nach unten in der Bereitwilligkeit der Kaufleute, für weniger ihr Gewerbe zu betreiben, so wird sich auch der Größe dieser Art des Gewinnes durch eine eingehende Betrachtung näher kommen lassen.

Es liegt auf der Hand, daß der gewöhnliche Kapitalgewinn im Handel nicht größer sein kann, als derjenige in andern Gewerben. Dies folgt aus dem bereits erörterten Umstande, daß die freie Konkurrenz die Ungleichheiten des Verdienstes auszugleichen strebt, mithin bei andauernd größerem Gewinn im Handel diesem so viel Kapital zuführen würde, daß die früheren Preise sich nicht würden halten können. Gewöhnlich ist deßhalb der Diskonto auch nicht höher als der Zins. Mithin folgt daraus, daß der Handel selbständig zwischen den übrigen Gewerben steht, nicht nur Arbeitslohn verdient, sondern auch Kapitalgewinn macht, keineswegs, daß die Vermögenserwerbung im Handel leichter sei, als anderswo. Nun aber leidet es freilich keinen Zweifel, daß das Kapital nichts verdienen kann, ohne daß es sich in den Händen einer wirthschaftlichen Persönlichkeit befindet, die es anzuwenden versteht, und hieraus folgt, daß die Konkurrenz, welche die Kapitalien der übrigen Berufsstände dem Kapitale der Handelswelt machen, keine unmittelbare, sondern nur eine mittelbare ist. Eben weil man, um ein Kapital werbend im Handel anzulegen, d. h. um die aus dem Handel fließenden Gewinne sich zu sichern, Kaufmann sein muß, so können die fremden Kapitalien den in Händen der Kaufleute befindlichen nur so weit Konkurrenz machen, als sich neue Kaufleute etabliren, mithin nur in dem Maße, als auch dem Arbeitslohne der Kaufleute Konkurrenz gemacht wird.

In diesem Verhältnisse nun liegt die Möglichkeit der außerordentlichen im Handel weit mehr als in andern Gewerben zu sichernden Gewinne begründet. Wenn nämlich in Folge von Mißwachs ausbleibender oder durch Krieg u. s. w. zurückgehaltener Zufuhren das frühere Verhältniß zwischen Produktion und Consumtion gestört wird, und als Wirkung hievon der Preis der betreffenden Waare sich ändert, indem er sich mit jener Verhältnißveränderung in den erforderlichen Einklang setzt, so befindet sich der Handel ganz vorzüglich vor allen andern Gewerben in der Lage, sein Kapital an solchen Preisänderungen Theil nehmen zu lassen. Vermöge der Organisation des Verkehrs ist der Handel im Besitze der ausgedehntesten Verbindungen. Wo auch immer Anzeichen von dergleichen Umgestaltungen des früheren Verhältnisses der Produktion zur Consumtion auftauchen, so ist es der Handel, welcher, wenn auch nicht am zeitigsten von den einzelnen Verhältnissen unterrichtet wird, — da diese, was die Produktion anbetrifft, den Pflanzern, Landwirthen u. s. w. eher bekannt sein müssen — so doch am

frühesten im Stande ist, die vereinzelten Vorfälle und sonstigen wichtigen Begebenheiten mit einander zu vergleichen, die Bedeutung eines Mißwachses oder einer reichlichen Ernte dadurch auf ihre rechte Höhe zu schätzen, daß er sie gegen die Vorräthe und gegen die bis dahin gezeigte Kauflust der Consumenten abwägt, oder die Folgen einer neuen Erfindung dadurch abzumessen, daß er das Absatzgebiet überschlägt, wo die aus dem Felde zu schlagenden Artikel vertrieben wurden.

Hieraus folgt, daß in den Fällen, wo plötzliche Ereignisse den Preisstand der Waaren ändern, der Handel vermöge seiner organisirten Mittelstellung zwischen Produktion und Consumtion höhern Kapitalgewinn machen kann, als irgend ein anderes Gewerbe, daß mithin richtige Handelsunternehmungen in solchen Zeiten Vermögen zu schaffen im Stande sind, wie sie in andern Berufsarten selten oder gar nicht erworben werden.

Aber man darf nicht vergessen, daß diese Mittelstellung des Handels, indem sie die Möglichkeit sichert, vorab den Nutzen der Preisveränderung einzustecken, auch die Gefahr mit sich bringt, den Schaden zu leiden, welcher mit ihnen verknüpft ist, wenn die Umgestaltung des Verhältnisses der Ergänzung zum Verbrauche zu Gunsten des letztern ausfällt. Wenn ein Artikel auf Grund vorhergegangener Ereignisse einen hohen Preisstand erreicht hat, und die Ereignisse und sonstige Ursachen fallen plötzlich weg oder machen gar entgegengesetzten Platz, so wirken die nämlichen Umstände ungünstig, die sonst den Handel begünstigten, ja, eben die Selbständigkeit der Mittelstellung des Handels zwischen Erzeugung und Verbrauch wirkt bei weichenden Preisen ungünstiger als bei steigenden günstig; denn es hat der Handel das Maß seiner Ankäufe weit mehr in der Hand, als das Maß seiner Verkäufe, er kann bei einer erwarteten Steigerung sich eher ungewöhnlich große Quantitäten von Waaren verschaffen, als bei einer gefürchteten Preiserniedrigung außergewöhnlich große Mengen durch den Verkauf absetzen. Berücksichtigen wir ferner den Umstand, daß der Ausnützung solcher Umgestaltungen des bestehenden Verhältnisses der Erzeugung zum Verbrauch von Seiten des Handels dadurch Schranken gesetzt werden, daß sie nur während ganz kurzer Zeit möglich ist, weil einmal, sobald jene Umgestaltung allgemeiner zur Kenntniß auch der hervorragenden Gewerbe gekommen ist, diese ebenfalls daraus Vortheil zu ziehen suchen, und diesen sich thatsächlich dadurch sichern, daß sie ihre Produkte der neuen Gestaltung jenes Verhältnisses gemäß höher im Preise halten, daß ferner der Verbrauch, so weit es ihm möglich ist, — und in den meisten Fällen ist diese Möglichkeit eine ziemlich elastische — sich schnell einschränkt, mithin dazu beiträgt, den Umfang der Ausdehnung jener dem Handel vortheilhaften Umgestaltung des Preisverhältnisses zu verringern, so kann man sich der Einsicht nicht verschließen, daß die scheinbare Höhe des Handelsgewinnes durch die Kapitalnützung keineswegs so abnorm ist, wie sie auf den ersten Blick erscheinen möchte, und daß hier die Wirkung der freien Konkurrenz eine derartige ist, daß sich der Kapitalgewinn im Handel, auf längere Zeiträume im Durchschnitt berechnet, nicht höher stellen wird, als in andern Gewerben, in denen eine analoge Thätigkeit in der Anwendung, d. h. im Umsetzen von Kapitalien, stattfindet.

Wenn nun nichtsdestoweniger im Handel Vermögen angehäuft und erworben werden, wie man solche in andern Berufsständen weit seltener entstehen sieht, so muß deren Möglichkeit in andern Ursachen begründet liegen, als darin, daß thatsächlich der Handel einträglicher sei, als andere Gewerbe. Der wirkliche Grund nun jener thatsächlich stattfindenden erstaunlichen und außerordentlichen Gewinnanhäufungen ist in nichts anderem, als in nicht minder unzweifelhaft thatsächlichen Kapitaleinbußen im Handel zu suchen. Wir haben in unserer Betrachtung den Handel als ein Ganzes angesehen und den Gewinn überschlagen, welcher für dieses Ganze sich aus der Mittelstellung desselben zwischen Erzeugung und Verbrauch ergibt. Als Ganzes nun ist aber der Handel nicht thätig, sondern als eine Vielheit einzelner selbstständiger Kaufleute, von denen jeder seinen eigenen Vortheil verfolgt. Der für den Handel überhaupt sich ergebende Gewinn kommt deßhalb nicht nach Maßgabe eines Prozentsatzes der Kopfzahl, sondern nach Maßgabe der Geschäftsführung zur Vertheilung und dem entsprechend kann sich die Vertheilung so gestalten, daß Einige nicht nur das bekommen, was der Handel als solcher überhaupt gewonnen hat, sondern auch noch dasjenige, was von andern verloren worden ist.

Man hat nämlich sehr genaue statistische Nachweise über die Zahl der Handlungshäuser, welche zu Reichthum gelangt sind, denen gegenüber, wo sich ein gewisser Wohlstand erhielt; beide Ziffern sind überraschend klein im Vergleich mit der Summe derjenigen, welche sich mit einem gewöhnlichen Arbeitslohne begnügen müssen oder ganz zu Grunde gegangen sind.

Von hundert Kaufleuten nämlich, die sich etabliren, gehen

20 von vornherein zu Grund,
60 haben eine Existenz,
10 machen Kapital,
10 gelangen zu Bedeutung.

Das scheinbar Ueberraschende dieses Zahlenverhältnisses ist nunmehr auf ganz bestimmte Anschauungen zurückgeführt, zugleich aber auch der Frage, die wir aufgeworfen haben, den Unterschied zwischen dem regelmäßigen Geschäft und dem außergewöhnlichen, dem Spekulationsgeschäfte, zu zeigen, genügt worden. Die Nutzanwendung daraus zu ziehen, fällt aber nicht schwer. Da der Kapitalgewinn im Handel überhaupt und im Durchschnitt berechnet nicht größer ist, als der anderweitig aus gewerblicher Kapitalnutzung gezogene, die Gelegenheit zu außerordentlichem Gewinne neben großer Seltenheit überdies bedingt ist durch Verluste im Handel selbst, so folgt, daß die Grundlage des kaufmännischen Wohlstandes dasjenige ist, was wir den kaufmännischen Arbeitslohn genannt haben, d. h. die gewöhnliche Vergütung für die Vermittlung des Waarenaustausches, ferner, daß von den beiden Seiten, in welche wir oben den Handel zerfallen ließen, wovon die eine in der berechneten Orts-, die andere in der berechneten Zeitveränderung desselben bestand, jedenfalls die erstere als die Hauptsache und als das

eigentliche Gebiet der Handelsthätigkeit erscheint, indem die berechnete Zeitveränderung als nothwendiges Zugehör, gleichsam soweit sie in jener bereits enthalten ist, zur Geltung kommen, niemals aber derart in den Vordergrund geschoben werden darf, daß die berechnete Ortsveränderung als Anhängsel, als das unvermeidlich dazu Gehörige angesehen wird.

Bis jetzt haben wir die sog. ordentliche oder gewöhnliche Spekulation zum Gegenstande unserer Betrachtung gemacht; es ist dies die eigentliche Handelsspekulation, die mit jedem Akte des Handels verbunden, oder vielmehr ihm vorangehen muß. Diese Spekulation schafft Werthe und Nützlichkeiten, sie ist so nothwendig und berechtigt als der Handel selbst, und sie verdammen und verwerfen hieße den Handel und die menschliche Civilisation überhaupt verdammen.

Außer dieser Spekulation gibt es aber eine Art, die Börsenspekulation, die nach Prinzip und Zweck von der andern Spekulation vollständig geschieden ist. Die Börsenspekulation fällt mit dem Hazardspiel fast ganz zusammen; zwar berechnet der Spekulant ebenfalls die Möglichkeit des Steigens und Fallens der Kurse; da aber letzteres selbst von zufälligen, nicht in der Macht des Menschen liegenden Umständen abhängt, so sind Gewinne und Verluste, die sich hier ergeben, nur Wirkungen des Glücks. Am besten erkennen wir aber den Unterschied zwischen der echten und falschen Spekulation, wenn wir die Stellung beider in der Volkswirthschaft, speziell in der Produktion, uns vergegenwärtigen.

Welcher Kontrast zwischen dem regelmäßigen Kaufmann und dem Spekulanten! Der erstere fühlt sich als nothwendiges Glied in der Reihe der Produzenten, er weiß, daß seine Thätigkeit und der Erfolg derselben solidarisch mit den wirthschaftlichen Leistungen der gesammten ihn umgebenden Außenwelt zusammenhängt; ruhige Zeiten, regelmäßiger Geschäftsgang, weder zu große Wohlfeilheit, noch zu große Theurung des disponiblen Kapitals ist seine beste Operationsbasis; ihm muß daran liegen, Sinn und Geschmack für Arbeit, Sparsamkeit, Vorsicht in den weitesten Kreisen zu verbreiten, denn er weiß, die wirthschaftliche Gesittung der Gesellschaft, in der er lebt, kommt auch ihm zu gut; der Kaufmann selbst ist in letzter Instanz nur ein Unternehmer, und wenn er seine Aufgabe begreift, so wird er sich auch als solchen fühlen, und sein Interesse führt ihn daher zum Wunsch, alles disponible Kapital der Produktion zugewendet zu sehen. Wie ganz anders der Börsenspekulant! Mit der Arbeit hat er gar nichts zu schaffen, sie ist ihm ein heterogener Begriff; ihm kann nur daran liegen, den Geschmack am Spiel so allgemein als möglich zu machen, und wenn er Kapitalisten findet, die langsamen, durch Arbeit zu erwerbenden sichern Gewinn verschmähen, und dafür von der Sucht geplagt sind, schnell reich werden zu wollen, die deßhalb Ehre und Existenz einem einzigen Glückswurf anvertrauen, dann hat er gewonnen Spiel und sein Zweck ist erreicht. Ein blühender Zustand der Volkswirthschaft und eine günstige Lage des Geschäftslebens liegen gar nicht in seinem Interesse: im Gegentheil, aus den Verwirrungen auf dem Geld-, Kapital- und Kreditmarkt erblühen ihm die reichsten Ernten; finanzielle und wirthschaftliche Calamitäten ganzer Staaten,

Niederlagen, Siege, Revolutionen — dies ist das Terrain, auf dem er operirt. Wahrhaft empörend war es anzusehen, wenn die Herren von der Börse während des letzten amerikanischen Bürgerkriegs die Hände in der Tasche den Gewinn berechneten, den ihnen das Fallen oder Steigen amerikanischer Papiere gebracht hatte, Kursveränderungen, die durch Siege und Niederlagen, also das Blut vieler Tausende, herbeigeführt worden waren. Oder ist es nicht verwerflich, wenn eine ganze Menschenklasse, während das ganze übrige Volk die rührendsten Beweise eines opferfreudigen Patriotismus und der bewundernswürdigsten Selbstverleugnung gibt, wie wir es vor kurzem in Italien sahen, — durch schamlose Agiotage die Verwirrung in der Valuta noch größer macht, als sie vorher war und namentlich den Armen und minder Wohlhabenden systematisch ausbeutete? Freilich gibt es nicht überall so energische Beamte, wie den Präfekten von Neapel, der „diesen Räubern in weißen Handschuhen und seidenen Hüten" mit der Galeere drohte, wenn sie ihr schamloses Gewerbe nicht aufsteckten. Seiner Zeit wurden die, welche auf den Schlachtfeldern von Waterloo und in der Krimm Knochenmühlen errichteten, vom allgemeinen gerechten Unwillen getroffen und mit Verachtung bestraft; warum fallen nicht auch diejenigen dem öffentlichen Abscheu anheim, warum sind die in der Gesellschaft nicht vogelfrei, welche von rauchenden Schlachtfeldern, von zerstampften Saaten und von eingeäscherten Städten und Dörfern die ergiebigsten Ernten einheimsen? Diese Menschenklasse, sagt man, ist nothwendig, um den Werth mitgestalten zu helfen, sie konstatiren den Kredit und die Kreditwürdigkeit der einzelnen Staaten — also ist die Börsenspekulation unumgänglich nothwendig. Ueber die Logik, die in dieser Schlußfolgerung liegt, brauchen wir kein Wort weiter zu verlieren, sie ist nicht besser, als wenn ein Säufer, der an den Genuß geistiger Getränke gewöhnt ist, dadurch beweist, das viele Trinken sei ihm gesund! Daß wir diese Verhältnisse nicht zu schwarz geschildert haben, werden wir später aus der Betrachtung der einzelnen Börsenoperationen sehen, und wenn die öffentliche Meinung den professionellen Börsenspekulanten noch nicht in dem Maße geächtet hat, wie einen Räuber oder Dieb, so hat dies seinen Grund außer in der gesetzlichen Erlaubniß hauptsächlich in der Thatsache, daß der große Haufe, zu dem auch viele sog. Gebildete gehören, vor dem Moloch des Erfolges und des Reichthums seine Kniee beugt. Weder die Religion noch die Moral vermag einen Gewinn anzuerkennen, er wäre denn durch Arbeit und im Schweiße des Angesichts erworben!

Zweite Abtheilung.

Die Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels.

Erstes Kapitel.

Die natürlichen und materiellen Bedingungen.

Wenn wir einen Blick auf eine Erdkarte werfen und uns die Gliederungen der Welttheile und der einzelnen Länder nach Küsten, Meeren, Flüssen, Gebirgen u. s. w. vorstellen, und wenn wir dabei an das Klima, an die Bewohner, ihren Charakter, ihre Abstammung u. s. w. denken, so können wir uns mit Leichtigkeit die Gründe erklären, aus welchen das eine Land eine höhere Kultur aufzuweisen hat, als das andere, warum in dem einen der Handel und die Industrie eine hervorragende Bedeutung hat, während in dem andern kaum nennenswerthe Anfänge dieser Seiten der menschlichen Thätigkeit gemacht sind.

Es waltet auch hier dasselbe Gesetz, welches die ganze Thätigkeit und das geistig-sittliche Leben der Menschen beherrscht, daß nämlich die Kulturentwicklung nur auf einer Unterlage von materiellen Voraussetzungen, welche ein- für allemal auf unabänderlichen Naturgesetzen beruhen, möglich ist. Gegen diese Gesetze mit Erfolg anzukämpfen, hat noch keine menschliche Kraft vermocht, ihre Wirkung muß sich darauf beschränken, diese Gesetze zu studiren, um sie so viel als möglich ausnützen zu können. Es hat noch niemand versucht, im hohen Norden Palmen zu pflanzen, so wenig als die Zucht von Rennthieren in südlichen Zonen möglich wäre.

Dies sind die natürlichen und materiellen Elemente und Bedingungen, welche über die Möglichkeit und den Erfolg des Handels entscheiden. Sie sind die undurchbrechlichen Schranken, welche die Natur dem Menschen gezogen, und ihre gebührende Würdigung ist die Grundvoraussetzung einer gedeihlichen Entwicklung des Handels.

Die geographischen und territorialen Verhältnisse eines Landes bedingen, wie die ganze Kultur und Civilisation, so den Handel und dessen Entwicklung ganz besonders. Lassen wir die Völker des Alterthums vor uns im Geiste vorübergehen, welche die Träger und die Vermittler der ganzen Civilisation durch ihren weitausgebreiteten Handel waren, so finden

wir immer und überall, daß die geographische Beschaffenheit der von diesen Völkern bewohnten Länder eine außerordentlich günstige gewesen ist. Dabei kann man vor allem die Bemerkung machen, daß alle die Völker, welche zu höherer geistiger Bedeutung gelangten, nicht im Innern des Landes, sondern Küstenstriche bewohnten. Dies war auch der unwiderstehliche Drang aller Völker, bis zum Meere sich auszudehnen und hier feste Wohnsitze aufzuschlagen. Den Phöniziern stand das ganze mittelländische Meer offen, Griechenland mit seiner unendlich reichen Küstenbildung lud von selbst zur Schiffahrt und zum Handel ein, die italienischen Republiken des Mittelalters verdankten ihre Macht und ihre Bedeutung allein dem durch ihre günstige Lage am Meere ermöglichten und geförderten Handel, und wenn wir heruntergehen bis auf unsere Tage, so wird jeder unter den Hauptmomenten, welche England reich und mächtig gemacht haben, seine günstige von allen Seiten vom Meer umflossene Lage nennen. Beispiele vom gegentheiligen Verhältniß und den gegentheiligen Folgen liegen ebenfalls nahe genug: Binnenvölker, denen durch ihre Lage alle Verbindung und Gemeinschaft mit andern Völkern unmöglich gemacht ist, sind deßhalb auf niedriger Kulturstufe stehen geblieben und was sie erreichten, hatten sie neben dem eigenen Schaffen hauptsächlich den unfreiwilligen Berührungen mit fremden Eroberern zu verdanken. Dies ist auch der Grund, weßhalb z. B. Amerika an seinen Küstenstrichen die Civilisation und die Kultur der ganzen alten Welt in sich vereinigt, während das Innere theilweise noch von nomadisirenden Jäger- und Fischervölkern bis vor kurzem bewohnt ist. Aber auch selbst in einem hochcivilisirten Welttheile, wie in Europa, drängt sich uns die gleiche Beobachtung, natürlich nur in ganz anderem Verhältnisse, auf. Denn während an den Küstengegenden eine Rührigkeit im Handel und in der Industrie herrscht, eine Rührigkeit, die für das ganze Land in der Regel das Panier der wirthschaftlichen Initiative aufsteckt, begegnet man, je weiter man ins Innere eines Landes vordringt, einem um so konstanteren und mehr stationären Charakter, den das ganze wirthschaftliche Leben darbietet. Den Küstenbewohner zieht eine gewisse sprichwörtlich gewordene Sehnsucht ins Meer hinaus und in ferne Länder und dieser Zug, diese Geistesrichtung verbunden mit einer größern Elastizität und Beweglichkeit ist es auch, der das mächtigste Förderungsmittel für die Kultur abgibt.

Andererseits ist aber nicht zu vergessen, daß unter Umständen die Beschaffenheit der Küste geradezu ein absolutes Verhinderungsmittel für die Entwicklung des Handels ist. Wo die Küstenbildung kahl und einförmig ist, wo sie sich nicht langsam gegen das Meer abflacht, sondern an demselben gerade noch einen Gebirgskamm in die Höhe getrieben hat, wo das Meer unwirthlich ist, wo stets ungünstige Winde wehen, wo in der Nähe des Ufers die Befahrung des Wassers durch verborgene Klippen unsicher gemacht wird — in allen diesen Fällen verbietet gerade das Meer den Handel und treibt die Bewohner von der Küste weg dem Binnenlande zu.

Wenn man sich die Küstenbildung und Entwicklung der fünf Welttheile vergegenwärtigt, so begreift man leicht, warum Europa eine so bedeutende

Kultur, Afrika dem größten Theile nach wenigstens in südlicher Richtung und Australien gar keine, Asien eine mittlere und Nordamerika eine der europäischen in kurzer Zeit gleichkommende aufzuweisen hat. In Europa mußte die Kultur nothwendigerweise von dem Lande ausgehen, welches einmal den asiatischen civilisirten Ländern am nächsten lag, und dann die günstigste Lage hinsichtlich des Handels und des Verkehrs hatte. Dieses Land war Griechenland, nach ihm kam Italien an die Reihe, das nächst ihm die bevorzugteste Lage im mittelländischen Meere hat. Man merke wohl, wie kurz der Zeitunterschied war, in welchem Griechenland und Italien mit einander in Verkehr traten, und das eine Land die Bildung und die Kultur des andern sich angeeignet hatte und wie lange Zeit es von da an bedurfte, bis das übrige Europa durch Vermittlung der römischen Weltherrschaft sich einer entsprechenden, aber nicht einmal annäherungsweise der gleichen Kultur erfreuen konnte. Wir wissen natürlich recht gut, daß dazu noch andere Ursachen mitgewirkt haben; indessen ist der geographische Gesichtspunkt, den wir hier im Auge haben, sehr hoch anzuschlagen, jedenfalls war seine Wirkung eine entschieden präpondirende. Aegypten hat zwar keine reiche Küstenentwicklung, doch gaben ihm seine Lage, wodurch es zwischen drei Welttheilen eine gewisse Vermittlerrolle spielen konnte, sein natürlicher Reichthum und der Nilstrom, der durch seine Deltabildung auch nichts anders als ein reich gegliedertes Küstensystem darstellt, einen natürlichen Vorzug vor den andern Ländern Afrikas; daß letztere noch heutzutage auf niedriger Stufe stehen, hat seinen hauptsächlichsten und tiefsten Grund in der monotonen Küstenbildung. Es ist eine merkwürdige, aber sehr leicht zu erklärende Thatsache in der Geschichte, daß das Streben eines jeden mächtigen und zu irgend einer Bedeutung gelangten Staats dahin geht, sich in den Besitz der seinem Gebiete angrenzenden Küstenländer zu setzen. Rußland hat mit ungeheurer Wucht und einem konsequenten Druck auf den Besitz der Ostseeprovinzen hingearbeitet und hat diesen Zweck im Laufe der Zeit auch in der That erreicht; Oesterreich sehen wir seit einem halben Jahrhundert um den Besitz Venetiens, das ihm den Schlüssel zum mittelländischen Meere bildete, sich verbluten, bis sich das Verhängniß erfüllte und Oesterreich durch den Verlust dieses Landes um seine Stellung im Süden Europas gebracht ist. Die Absicht größerer Machtgewinnung liegt diesem Streben erst in zweiter Linie zu Grunde, aber man weiß, daß durch den Besitz eines Küstenlandes allein der nachhaltige Betrieb des Handels und damit eine neue Quelle von Reichthum und Macht gesichert ist.

Nächst den geographischen Verhältnissen nehmen die territorialen Bestimmtheiten eines Landes unsere Aufmerksamkeit in Anspruch, worunter wir hauptsächlich die Gliederung eines Landes durch Flüsse und Gebirge, durch Thäler und Ebenen verstehen. Ein über ein Land zweckmäßig ausgebreitetes Flußnetz, Flüsse, die bald nach ihrem Ursprung schiffbar sind, in regelmäßigem Falle sich endlich in's Meer ergießen, ohne in ihrem Lauf durch den Verkehr störende Naturschönheiten, wie z. B. den Rheinfall bei Schaffhausen, unterbrochen zu werden, geben einem Lande das sicherste Mittel in die Hand, zu kommerzieller Bedeutung und Blüte zu gelangen. Das

beste Beispiel bietet uns in dieser Hinsicht Nordamerika: alle bedeutenderen Flüsse desselben vom Norden bis zum Süden herab, der Hudson, Missouri, Mississippi u. s. w. befinden sich auf der östlichen Seite und münden in den atlantischen Ozean, während nur ein einziger größere Fuß, der Colorado, die entgegengesetzte Richtung ins stille Weltmeer nimmt. Die Folge dieser Verschiedenheit sehen wir deßhalb auch deutlich an der Kulturentwicklung der einzelnen Länder, denn während die östliche und dem atlantischen Ozean zugekehrte Hälfte Nordamerikas seine Civilisation fast in geometrischer Progression vollbringt, schreitet der westliche Theil nur langsam vorwärts und erst die Eisenbahnen werden ihm auf künstliche Weise das ersetzen, was dem östlichen Theile als ein freies Geschenk der Natur zu Theil wurde. Oder denken wir an den südlichen Theil Asiens: die Wege, die die Kultur und der Handel genommen haben, fallen fast ausnahmslos mit der Richtung und Ausdehnung der Stromgebiete zusammen und das Sehnen und Trachten aller Völker gieng vom grauen Alterthum an darauf hinaus, fruchtbare von schiffbaren Flüssen durchzogene Ebenen zu Wohnsitzen zu gewinnen. In der biblischen Darstellung des Paradieses ist nicht umsonst ausdrücklich hervorgehoben, daß hier vier große Flüsse nach den vier Himmelsgegenden hin ihren Ursprung haben. Ostindien war durch sein reiches Flußnetz schon frühe in die Reihe der handeltreibenden Kulturvölker getreten, während Arabien ohne Flüsse bis auf den heutigen Tag der Wohnsitz uncivilisirter Nomadenhorden geblieben ist. Mesopotamien, von beiden Seiten vom Euphrat und Tigris umgeben, hatte die natürlichsten Bedingungen, ein reiches und gesegnetes Land zu werden und die spätere Pracht des Kalifats zu Bagdad und Bassora, wo die gesammten Natur- und Kunstschätze des Orients zusammenströmten, beruhte ausschließlich auf der Schiffahrt und dem Handel, wozu diese beiden Flüsse die Bewohner fast auffordern mußten. Was wir so eben gelegentlich der Küsten bemerkt haben, gilt auch von Flüssen, daß nämlich jedes Volk von dem unwiderstehlichen Drange geleitet wird, dem Flusse, der sein Gebiet durchschneidet, entlang sich auszudehnen und sich in den Besitz der Mündungen desselben zu setzen. Diese Thatsache kann unter Umständen die ganze Politik eines Staates bestimmen, wie wir es in unsern Tagen bei der österreichischen Monarchie hinsichtlich der Donaufürstenthümer sehen und so lange diese Frage nicht erledigt ist, bleiben Rußland und Oesterreich die natürlichen Feinde.

In engem Zusammenhang mit der Flußbildung steht die Formation der Gebirge und des übrigen Bodens. Eine gleichmäßige Abwechslung zwischen Gebirgen, die namentlich in klimatischer Beziehung von hoher Bedeutung sind, und fruchtbaren Hoch- und Tiefebenen wird wohl die günstigen Verhältnisse für ein Land bedingen. Hohe Gebirge mit steilen Kämmen bilden dagegen oft eine undurchdringliche Grenzscheide zwischen zwei Ländern und wir sehen in Spanien fast in jedem Jahrzehnt einige Mal sich die Thatsache wiederholen, daß eine Provinz Ueberfluß an Lebensmitteln und allen Produkten hat, während eine andere, die von der erstern durch eine hohe Sierra getrennt ist, wegen fehlender Kommunikationsmittel von gräßlicher Hungersnoth heimgesucht wird. Allerdings ist in neuester Zeit, wo die

Technik die größten Schwierigkeiten der Natur zu überwinden vermag, diesem Gesetze seine absolute Schärfe und Geltung abgebrochen, wofür wir als Beweis die projektirte Eisenbahnverbindung zwischen der Schweiz und Italien anführen; doch trifft dieses nur für hochcivilisirte Länder, in denen das Kapital und die Arbeitskraft in reichlichem Maße vorhanden sind, zu; früher wenigstens haben hohe Gebirge ein Volk und ein Land vom andern bis zur völligen Unbekanntschaft abgeschlossen.

Andererseits bilden aber auch hohe und unübersteigbare Gebirge die beste Schutzmauer gegen eindringende Barbarenhorden; als dies wurde z. B. das Himalaya-Gebirge von den Bewohnern des Indusgebiets angesehen, deren frühe Kultur mehr als einmal in Gefahr stand, von den Mongolen vernichtet zu werden.

Den weitaus wichtigsten Faktor bildet übrigens das Klima, und gerade dieses wirkt auf den Handel, sei es nun in positiver oder in negativer Hinsicht, und zwar in einem so intensiven Grade ein, daß man bei genauerer Würdigung dieses Moments den Gang der Kulturgeschichte der Menschheit sofort in seiner Nothwendigkeit begreifen lernt.

Wenn wir das Klima unter die Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels rechnen, so verstehen wir dies natürlich nicht in dem Sinne, als ob das Klima einer Gegend den Handel mit derselben vollständig verbiete, so daß also dieselbe dadurch ganz außer Verbindung mit der übrigen menschlichen Gesellschaft steht, sondern wir denken dabei an die Thatsache, daß der Handel in gewissen Zonen und Ländern seinen bleibenden Wohnsitz derart aufschlägt, daß andere ihr minder günstige nur periodisch mit ihm in Berührung kommen, um dann wieder der eigenen Entwicklung überlassen zu werden. Wenn man von einem Lande spricht, das einen weitverzweigten Handel besitzt, so versteht man darunter zunächst wohl dies, daß ein solches Land der Ausgangspunkt und der Stapelplatz des Handels ist, an welchem sich die zu seiner Entwicklung nothwendigen äußern Einrichtungen vorfinden, in welches die Produkte, die von andern Ländern geholt werden, zusammenströmen, um wieder andern Völkern zugeführt zu werden, in welchem sich endlich als Folge der voranstehenden Verhältnisse eine gewisse das ganze Leben und Treiben dieses Volks durchdringende Kultur bildet — mit einem Wort, wir meinen, wenn wir vom Klima reden, in erster Linie den aktiven Handel.

In unmittelbarem Zusammenhang mit dem Klima steht der Produktenreichthum eines Landes und diese beiden Faktoren zusammen konstituiren eigentlich erst das wirthschaftliche Gepräge desselben. Wo, wie in den nordischen Polargegenden, die ganze Thätigkeit und die vollständige Arbeitskraft des Menschen in Anspruch genommen wird, um sich die nothwendigsten Existenzmittel zu verschaffen, wo die Nahrung des Menschen, die in stickstoffhaltigen Substanzen bestehen muß, nur vermittelst der Jagd auf zum Theil sehr schwer und sehr gefährlich zu erlegende Thiere beschafft werden kann, da wird wenig oder gar keine Zeit für die Befriedigung freier, der geistigen Entwicklung des Menschen dienender Bedürfnisse übrig sein. Wir sehen deßhalb auch im ganzen Norden die Bewohner in einem gewissen Naturzustande verharren; was sie nicht von andern mit ihnen in Berührung kom-

menden Völkern erlernten, und welche höhere Bedürfnisse in ihnen dadurch nicht geweckt und befriedigt wurden, hätten sie wohl niemals aus sich selbst heraus zuwege gebracht. Das gleiche Resultat, obwohl aus den entgegengesetzten Gründen, finden wir in der heißen Zone. Hier wo die Natur dem Menschen in selbstverschwenderischer Fülle alle zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nothwendigen Mittel in die Hand gibt, daß von seiner Seite aus eigentlich nur der Akt der Besitzergreifung nothwendig ist, wo der Mensch in einem Tag mit geringem Aufwand von Arbeitskraft die Existenzmittel für viele Wochen herbeischaffen kann, und wo das Klima erschlaffend auf die Bewohner und ihre Thätigkeit wirkt, da wird von einem Handel und einer Kultur ebenfalls nicht die Rede sein können. Dabei kommen auch noch die von uns schon angegebenen Faktoren in Betracht: die eigentlich heiße Zone, in der die Natur am verschwenderischsten dem Menschen ihre Produkte schenkt, ist zugleich diejenige, welche vermöge ihrer geographischen Lage und territorialen Bildung den Verkehr mit andern Ländern zum mindesten sehr erschwert; die Aequatorialgegend in Afrika ist durch die Sahara vom Norden und durch ein in völliges Dunkel gehülltes Land von dem Kaplande, in dem die europäische Kultur ihre Herrschaft aufgeschlagen und befestigt hat, getrennt; das Gleiche bemerken wir in Südamerika, namentlich im innern Brasilien, wo die alle Vorstellung überschreitende Ueppigkeit der Produktivität der Natur ebenso ein Hinderungsmittel für die Civilisation des Landes bildet, als diese durch den vollständigen Mangel an allen Kommunikationsmitteln, schiffbaren Flüssen u. s. w. unmöglich ist.

Dagegen sind die gemäßigten Zonen von Anfang an der Sitz der Kultur und des Handels gewesen; indem hier die Natur ebensoweit von der Kargheit, die sie in der nördlichen Zone entwickelt hat, als von der übermäßigen Ueppigkeit der heißen Zone entfernt ist, hat sie hier dem Menschen, in dem sie einerseits die Bedingungen seiner Kulturentwicklung, aber nur potentiell und latent, gab, andererseits seiner zur Erreichung der erstern zu entfaltenden Thätigkeit den größten Spielraum anwies, sie gewissermassen geradezu herausforderte, in die günstigste Lage gesetzt und diese glückliche Mitte zwischen den beiden Extremen hat ihn denn auch dazu befähigt, die Kulturresultate zu erreichen, deren sich die Menschheit jetzt zu erfreuen hat. Die ganze Geschichte der Menschheit vollzieht sich innerhalb der gemäßigten Zonen, dort hat sie ihr geistiges Leben gelebt und lebt es jetzt noch fort und von dort sendet sie die erwärmenden und belebenden Strahlen ihrer Kultur an die andern Zonen aus, dort hat sich auch die größte wirthschaftliche Blüte, die ja überall und immer die nothwendige Grundlage der geistigen ist, und der Handel seine festen und bleibenden Wohnsitze aufgeschlagen. Von hier aus durchzieht derselbe die verborgensten Winkel der Erde und führt ihnen die ihren Verhältnissen am besten zusagenden Produkte zu.

Zum Schlusse dieses Kapitels wäre noch auf den Produktenreichthum eines Landes hinzuweisen, sofern dieser von Einfluß auf den Handel sein kann. Es leuchtet wohl ein, daß wenn ein Land seinen Bewohnern seine Schätze in so großer Fülle darbietet, so daß sie den nothwendigen eigenen Konsum noch weit übersteigen, daß alsdann die Aufforderung an die Be-

wohner von selbst sich aufdrängt, ihren Ueberfluß zu verwerthen und ihn andern Völkern mitzutheilen, woraus sich von selbst rege Handelsbeziehungen zwischen beiden ergeben. Besonders deutlich zeigt sich diese Erscheinung bei solchen Ländern, welche reiche Mineralschätze haben. Man denke an den wirthschaftlichen und kommerziellen Aufschwung Kaliforniens seit Entdeckung der Goldlager und an den des Staats Nevada, wie er sich im gegenwärtigen Augenblick vollzieht, nachdem dort reiche Silberminen entdeckt worden sind!

Reichthum an Rohprodukten, namentlich an solchen, die zur Nahrung dienen, machen ein Land von selbst zu einem handeltreibenden Volk. Sicilien und Aegypten waren im Alterthume die Kornkammern der civilisirten Welt und ein großer Theil des mittelländischen Handels war in diesen Ländern concentrirt.

Daß das Klima eines Landes, in welchem sich eine Industrie und ein lebhafter Handel entwickeln soll, keine der Gesundheit schädlichen Elemente enthalten darf, so daß außer für die Eingeborenen für Fremde der Aufenthalt daselbst tödtlich ist, brauchen wir wohl nicht besonders namhaft zu machen.

Zweites Kapitel.

Die geistig-sittlichen Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels.

Wir bemerken zum voraus, daß wir hier die Begriffe geistig und sittlich weiter fassen, als dies gewöhnlich der Fall ist und daß wir unter den ersteren Momenten alle diejenigen begreifen, welche nicht auf unabänderlichen vorher bestimmten Naturgesetzen beruhen, sondern eine That der freien Selbstbestimmung des Menschen sind oder wenigstens in letzterer ihren Grund haben, während wir unter den sittlichen Faktoren alle diejenigen begreifen, welche auf die Entwicklung und die Heranbildung und die Veredlung jener erstern im freien Willen ihren Ursprung nehmenden Elemente hinzielen.

Wir knüpfen am besten an das vorige Kapitel an, wenn wir an die Spitze des Abschnittes die Begriffe der Nationalität, der Abstammung und der Sprache stellen. Man könnte zwar versucht sein, dieselben noch unter die naturalistischen Bedingungen zu subsumiren; denn der Mensch wird als Angehöriger dieses oder jenes Volkes geboren, er ist somit ein Glied dieser bestimmten Völkerfamilie und spricht auch die Sprache derselben; dies sind also, wie man sieht, lauter Verhältnisse, die von Anfang an für ein Volk, wie für das Individuum, aus denen ja das erstere besteht, fest bestimmt sind und sich jeder Einwirkung des menschlichen Willens zu entziehen scheinen.

Forscht man jedoch der Sache tiefer auf den Grund, so findet man, daß diese Besonderheiten eines Volkes eben nichts anders sind, als der verkörperte Ausdruck und die Form für eine Menge geistiger Elemente, denen der Wille des Menschen nun einmal diesen bestimmten und keinen andern Ausdruck gegeben hat.

Die Bedeutung, welche heutzutage überall der Nationalität und der Abstammung namentlich in politischer Beziehung beigelegt wird, läßt allein schon darauf schließen, daß diese Begriffe keine rein materiellen und mechanischen sind. Wenn man sich die Hauptvölker Europas vorstellt und an ihre körperlichen und geistigen Eigenthümlichkeiten denkt, so drängen sich hier eine Reihe fast alltäglicher, aber doch für den Handel und seinen Gang hochwichtiger Bemerkungen auf.

Um sogleich concrete Beispiele anzuführen, so kennt man im allgemeinen den Unterschied zwischen der romanischen und angelsächsischen Race. Während jene im Alterthum und am Anfang des Mittelalters die alleinige Trägerin der Civilisation und auch des Handels war — die Macht der italienischen Handelsrepubliken ist ja bekannt —, hat jetzt die angelsächsische Race diese Rolle übernommen, ein Umschwung, der sich Schritt für Schritt seit der Entdeckung Amerikas vollzog. Die Gründe hiefür namhaft zu machen, kann nicht unsere Aufgabe sein, es möge an der Bemerkung genügen, daß unseres Erachtens der durch die romanische Race repräsentirte Katholicismus nothwendigerweise den Prinzipien, welche im Gefolge der Reformation auftraten und welche die angelsächsische Race adoptirte, unterlag. Daß der Katholicismus als solcher, d. h. die Verkörperung der Autorität und die Unterdrückung des Individualismus, unfähig ist, zu kolonisiren und seine Kolonien mit lebenskräftigen Kulturelementen zu durchdringen, hat man an Spanien erlebt, das seine schönsten Provinzen verloren hat und im gegenwärtigen Augenblick Gefahr läuft, die ihm noch übrig gebliebenen zu verlieren. Welche Vortheile hat z. B. England aus seinen Kolonien gezogen, die an und für sich ganz frei und unabhängig sind, eine eigene Verwaltung haben und sich selbst Gesetze geben konnten und denen die Eroberer nicht sofort ihre alleinseligmachende Religion aufdrängten! Spanien betrachtete sie bloß als ein zu fiskalischen Zwecken auszubeutendes Feld, mit der Ausbeutung der Silberminen und der Erbauung von Kirchen und Klöstern begnügte man sich, und wenn man die Engländer, die Spanier und die Franzosen in kolonisatorischer Beziehung damit charakterisirte, daß man sagte, wenn die Engländer in ein neues Land kommen, so erbauen sie zuerst Docks und Bazars, die Franzosen eine Castell und die Spanier ein Kloster und eine Kirche, so ist dieser Vergleich sehr treffend. Wir brauchen wohl nicht ausdrücklich zu bemerken, daß Frankreich von dieser Schilderung der romanischen Race auszunehmen ist; denn abgesehen davon, daß die Franzosen überhaupt kein rein romanisches Volk sind, so beweist die Stellung, die sie in der Kultur und im Handel insbesondere einnehmen, die Unanwendbarkeit des Gesagten auf sie. Wir werden daher am besten fahren, wenn wir die verschiedenen Nationalitäten abgesondert eine nach der andern in ihrem Verhältniß zum Handel charakterisiren.

Den ersten Rang unter den Handelsvölkern der Gegenwart nehmen unstreitig die Engländer ein. Wenn man sich die Entwicklungsgeschichte dieses Volks vergegenwärtigt, wie es mit einer ans Wunderbare grenzenden Zähigkeit und Energie seine Rechte behauptet und erobert hat, so werden wir es nur natürlich finden, wenn diese Ausdauer auch auf anderen Gebieten

ihre reichen Früchte getragen hat. Unter den vielen Beispielen führen wir dem Leser nur eines und zwar aus der neuesten Zeit vor, nämlich das transatlantische Kabel. Zweimal war der Versuch gescheitert, enorme Summen schon in das Unternehmen gesteckt und kaum war die Kunde vom Mißlingen des zweiten Versuches in die Oeffentlichkeit gedrungen, so versammelten sich sofort die Aktionäre des Unternehmens, um zu berathen, wie man dasselbe von neuem anzugreifen habe, um zu einem bessern Ziele zu gelangen. Man denke sich den Fall, wenn die Mehrzahl der Aktionäre aus Deutschen oder Franzosen bestanden hätte, ob dieselbe hartnäckige Beharrlichkeit auch in diesem Falle den Sieg davon getragen oder ob man beim zweiten mißlungenen Versuch nicht schon mißmuthig die Arme hätte sinken lassen, um dem Unmuth über die nutzlos aufgewendeten Summen sich hinzugeben? Mit welcher Energie der letzte Aufstand in Ostindien unterdrückt wurde, ist noch in aller Gedächtniß und einige Jahre vorher setzte England alles daran, um die Türkei aufrecht zu erhalten, weil man sich wohl bewußt war, daß es sich um den Handel Englands im südlichen Europa handelte. England ist das ausgeprägteste Handelsvolk, seine Politik richtet sich durchweg nach seinen Handelsinteressen; dasselbe England, das jährlich viele Millionen Pfund für die Verhinderung der Sklaverei an der Goldküste Afrikas in seinem Budget verzeichnet, nahm offen für die Sklavenstaaten Partei, weil es sich um die weitere Existenz der englischen Baumwollindustrie handelte. Wo die Interessen Englands nicht direkt ins Spiel kommen, ist seine Neutralität sicher; auf Länderbesitz und Ländererwerb scheint man dort nicht so erpicht zu sein, wie in Frankreich; die jonischen Inseln wurden ohne weiteres an Griechenland abgetreten und wir können es vielleicht in kürzester Zeit erleben, daß Canada der Union auf friedliche Weise einverleibt wird. Wenn der Handel mit einem Lande nach wie vor derselbe bleibt oder sich durch Befreiung desselben sogar noch steigert, so ist dies in den Augen des Engländers ein Gewinn. Daß eine derartige Politik hie und da mit den Forderungen, welche das Ehrgefühl und die Pflicht gegen Verbündete auflegt, in scharfe Kollision geräth, ist nach alle dem nur natürlich und der Titel des Krämervolks, den man dem Engländer beilegt, beweist die Allgemeinheit und die Wahrheit dieser Thatsache.

Denkt man sich den einzelnen Engländer, wie er sich im gewöhnlichen Leben gibt, so hört man häufig die Behauptung, im Engländer stecken zwei Naturen, die geschäftliche und die menschliche, in seinem Bureau sei er ein anderer Mensch, als in seiner Familie und in der Gesellschaft. Diese Unterscheidung ist nicht grundlos. Eine beinahe übertrieben zu nennende Pünktlichkeit und Pedanterie im Einhalten der Geschäftsstunden, eine rastlose Thätigkeit während der vorgeschriebenen Arbeitsstunden und zur Ermöglichung derselben eine zweckmäßig durchgeführte Arbeitstheilung, eine Entschiedenheit beim Abschluß von Geschäften und Verbindungen mit einer an Pedanterie grenzenden Einhaltung der gegebenen Zusage, eine Ruhe und Besonnenheit, die alle Operationen leitet, und die sich durch keinerlei Zwischenfälle irre machen läßt, ein rücksichtsloses Beharren auf dem einmal eingenommenen Standpunkt und unnachsichtliche Geltendmachung des erworbenen Rechts, die größtmöglichste Sparsamkeit in den Geschäftsausgaben vereinigt

mit sehr guter Bezahlung aller derer, welche im Geschäftsverband stehen, eine durch nichts, durch keine Verluste und unerwartete Gewinne aus dem Gleichgewicht zu bringende Geschäftsruhe, ein Unternehmungsgeist, der vor keinen Schwierigkeiten zurückschreckt, ein Unternehmungsgeist, den auch der vollständige Geschäftsruin nicht zu ersticken vermag, dabei ein durch ein berechtigtes Selbstgefühl gehobener Klassengeist — dies sind die Haupteigenschaften des englischen Geschäftsmannes. Daß die zur andern Natur gewordenen Eigenschaften auch das ganze übrige Privatleben des Engländers bestimmen, wird man nur begreiflich finden, und es ist nur die Konsequenz derselben, wenn der Engländer auch in den Gewohnheiten seines Privatlebens jene Uebertreibung zeigt und mit Ostentation zur Schau trägt, welche wir unbegreiflich und oft geradezu lächerlich finden.

Alle die genannten Eigenschaften, nur theilweise intensiver ausgeprägt, finden wir auch am Amerikaner. Die Dollarjägerei dieser Nation ist sprichwörtlich geworden, sie ist es aber auch, welche dem Lande einen Aufschwung und dem Handel eine Bedeutung und eine Ausdehnung gegeben hat, wie wir dies bei keinem andern Volke finden. Uebrigens würde man ein sehr einseitiges Urtheil fällen, wenn man dem Amerikaner nur ein materielles Streben mit Ausschluß aller höhern Ziele zuschreiben wollte; der tiefe religiöse Sinn, der den Amerikaner beherrscht, seine nicht zu leugnende Freigebigkeit, wo es sich um Förderung von Humanitätszwecken handelt, sind wenigstens die fruchtbaren Keime, aus denen sich, wenn einmal in Amerika in materieller Hinsicht die größte Arbeit gethan ist, in der Zukunft schöne Früchte erwarten lassen. Allerdings ist die Verachtung der Kunst und Wissenschaft und aller der Berufsarten, welche nicht sofort große und sichtbare Gewinne abwerfen, eine Schattenseite in der Natur des Amerikaners; wir glauben indeß, ohne diese materielle Richtung wäre Amerika noch um hundert Jahre zurück und es würde dann auch keinesfalls der in Europa keine lohnende Verwendung findenden Arbeit und Intelligenz das ergiebige Feld offen stehen, wie es gegenwärtig der Fall. Als besondere Eigenschaft heben wir hervor die ans Unglaubliche grenzende Zähigkeit und Ausdauer: der Yankee mag sechsmal fallirt und sein ganzes Vermögen verloren haben, es kümmert ihn wenig, er fängt zum siebten Male wieder an und der frühere Besitzer von Millionen verschmäht es nicht, als Buchhalter in ein anderes Geschäft einzutreten, und wenn der reiche Newyorker Kaufmann den Sonntag auf seiner Villa am Hudson in stiller Ruhe zubringt, so sitzt er gewiß nur ruhig da, um neue Kombinationen zu entwerfen. Was über den Thätigkeitstrieb des Engländers und die intensive Arbeit gesagt wurde, gilt auch in seinem vollen Umfange vom Amerikaner. Diese zähe, alle Hindernisse der Natur und der Verhältnisse überwindende Widerstandskraft ist eine der Stammeseigenthümlichkeiten der angelsächsischen Race, der noch eine große Rolle in der Weltgeschichte aufbewahrt zu sein scheint. Amerika hat die größte Kriegs- und Handelsflotte der Welt, und wir werden es vielleicht bälder, als man glaubt, erleben, daß Amerika bei den europäischen Verwicklungen nicht mehr den bloßen Zuschauer bilden, sondern aktiv auch bei den Wendungen der europäischen Politik eingreifen wird.

Halten wir den so eben entworfenen Charakterbildern den Franzosen gegenüber, so zeigen sich neben vielen Aehnlichkeiten manche sehr in die Augen springende Verschiedenheiten. Auch hier wieder jene zähe Energie, die weder vor den durch die Natur gesetzten, noch durch die Lage der Verhältnisse geschaffenen Hindernissen zurückschreckt; der fast instinktartige feine Takt, neue Unternehmungen zu ersinnen, sie in ihrer Rentabilität zu erkennen; die unvergleichliche Geschicklichkeit, begonnene auszuführen und sie trotz finanzieller und volkswirthschaftlicher Krisen glücklich hinaus zu führen, die rasche Entschlossenheit, mit der man verfehlte über Bord wirft — alles dies sind die Zeichen eines wirthschaftlich hoch stehenden und hoch gebildeten Volkes. Man hört häufig die Behauptung aufstellen, und sie hat allerdings, wenn man die wirthschaftlichen und kommerziellen Leistungen Frankreichs berücksichtigt, vieles für sich, daß der Franzose seiner wirthschaftlichen Natur nach zur Centralisation geneigt sei; indessen glauben wir an keine derartige Verschiedenheit der einzelnen Völker in dem Sinne, daß z. B. das englische oder amerikanische Volk fähiger wäre, aus sich selbst und ohne die Initiative der Regierung größere Resultate zu erzielen, als das französische. Allerdings hat die im öffentlichen französischen Leben unter dem zweiten Kaiserreich Platz greifende und bis ins kleinste Detail herab durchgeführte Centralisation auch dem kommerziellen und industriellen Leben jenen eigenthümlichen Stempel aufgedrückt, wie ihn z. B. Reisende, die Paris und London bei Industrieausstellungen besuchen, in seiner scharf ausgeprägten Verschiedenheit bemerkt haben, und wenn wir statt vieler Beispiele nur ein einziges, nämlich das des crédit mobilier, herausgreifen, so liegt dieser Beobachtung eine thatsächliche Wahrheit zu Grunde; denn das Bankwesen in England und Nordamerika ist eine Schöpfung des Volkes, zu welcher sich die Regierung, wenigstens in England, eher hemmend als befördernd verhielt, während die großartigen Kreditinstitute Frankreichs der Ausfluß der politischen Centralisation sind und durch die Regierung, wenn auch nicht gerade ins Leben gerufen, so doch in ihren Umrissen und in ihrem Wirkungskreis bestimmt und geregelt wurden. Indessen hat die französische Revolution, die mit einem Schlag auch die wirthschaftlichen Kräfte des französischen Volks entfesselte, hinlänglich gezeigt, bis zu welchem Grad industrieller und kommerzieller Rührigkeit und Initiative sich ein Volk erheben kann, dessen Hände nicht durch unnatürliche Bestimmungen von oben herab gebunden sind, und wir sind der sichern Ueberzeugung, daß, wenn Frankreich die ihm vorenthaltenen inneren Freiheiten wieder zurückerhält, es in kürzester Zeit das gleiche wirthschaftliche Bild darbieten würde, wie England. Unrecht und einseitig wäre es übrigens, die wohlthätigen Einflüsse, die eine intelligente und aufgeklärte Regierung, auch wenn sie sonst die Zügel straff anzieht, auf die Entwicklung des Handels und der Industrie ausüben kann, zu verkennen. Der Anstoß zum Freihandel, der von England ausgieng, wurde erst durch Napoleon auf den Continent übertragen, und die Handelsverträge, die Frankreich in kurzer Aufeinanderfolge mit England, Belgien, Deutschland, Italien, der Schweiz und den außereuropäischen Ländern abgeschlossen hat und welche es noch abschließen wird, werden einst in der Geschichte ebenso unvergängliche Monu-

mente der jetzigen Regierung sein, als die auf dem Schlachtfelde errungenen Siege.

Eine weitere Eigenthümlichkeit der romanischen Race will man bekanntlich in ihrer Neigung finden, alles ins Maßlose zu treiben. Worin eigentlich diese Eigenschaft liegen soll und wodurch sie sich hauptsächlich manifestirt hat, vermögen wir offen gestanden nicht recht einzusehen, es müßte denn sein, daß ein keine Schranken und keine Hindernisse kennender Unternehmungsgeist, der zur Erreichung außerordentlicher Zwecke vor der Anwendung außerordentlicher Mittel nicht zurückschreckt durch die Brille eines an einen philisterhaften früher in Deutschland nicht ungewöhnlichen Schlendrian gewöhnten Beobachters betrachtet würde.

Gehen wir nun, so weit es für den Handel in Betracht zu kommen hat, zu den persönlichen Eigenschaften des einzelnen Franzosen über, so ergeben sich eine Reihe der wichtigsten Beobachtungen, deren Berücksichtigung für den Kaufmann unter allen Umständen nothwendig ist. Wir glauben den Inbegriff der persönlichen Eigenschaften des einzelnen Franzosen unsern Lesern auf die beste Weise deutlich zu machen, wenn wir ihnen die Bedeutung von Paris als derjenigen Stadt, welche den Ton der Weltmode anzugeben pflegt, ins Gedächtniß rufen. Es ist diese Thatsache nichts anderes, als der concrete ins praktische Leben übertragene Ausdruck der dem einzelnen Franzosen und dem Volke im ganzen nachgerühmten Flatterhaftigkeit und Leichtfertigkeit. Es ist in der That staunenswerth, bis zu welcher Höhe von den Franzosen diese in der Sphäre der reinen Sinnlichkeit liegende Wissenschaft des Geschmacks von den gemeinsten und naturwüchsigsten Aeußerungen an bis zur höchsten an das Gebiet an Idealität streifenden Grenze der Schönheit entwickelt worden ist, wie der Franzose dem scheinbar Unbedeutendsten den Stempel der Eleganz aufgedrückt hat und wie er in dieser Beziehung der den Ton angebende Lehrmeister fast der ganzen civilisirten Welt geworden ist. Daß diese Verhältnisse neben dem Nutzen und der Aufmunterung, welche sie der Industrie und dem Handel geben, in ihrem Gefolge eine Menge den sittlichen Zustand der Gesellschaft gefährdender Momente haben, liegt wohl ebenso klar auf der Hand, als die weitere Thatsache, daß durch eine derartige im Volk überhandnehmende Richtung der wirthschaftliche und damit auch der sittliche Ruin angebahnt und herbeigeführt wird, und wir möchten deßhalb die dem Franzosen nachgerühmte liebenswürdige Flatterhaftigkeit des Charakters nicht gerade zu den beneidenswerthen Eigenschaften dieses Volkes rechnen. Der Kaufmann jedoch, der mit den Verhältnissen, wie sie sind, zu rechnen hat, wird derartige Eigenthümlichkeiten des Volkes und des einzelnen bei seinen Entwürfen und Kombinationen in Anschlag zu bringen haben, wenn er seine Mühe und seinen Fleiß von Erfolg gekrönt sehen will.

Wir hielten uns länger, als es in unserem Sinne lag, bei der Schilderung des französischen Volksgeistes auf, glauben jedoch im Interesse der praktischen Darstellung keine vergebliche Mühe aufgewendet zu haben.

Ein ganz anderes Bild, als der Franzose, gewährt uns der Deutsche. Niemals finden wir in der Geschichte ein Beispiel, daß eine so große Menge

von Handelsstädten, wie im Mittelalter die Hansen, aus freiem Antrieb und aus freier Einsicht, ohne irgendwie durch ein Staats- oder Reichsoberhaupt geleitet oder genöthigt zu werden, auf eine so lange Zeit einen großen Bund und eine große Handels- und Kriegsmacht bilden. Während sonst der Kaufmann vor allen andern Ständen Ungebundenheit und freie Bewegung liebt, indem sein egoistisches Interesse sich gegen die freiwillige Unterwerfung unter den Willen anderer Genossen sträubt, stand den deutschen Hansen das vaterländische Interesse höher und sie folgten einer besseren Einsicht, und noch jetzt ist Verträglichkeit und Wohlgönnen unter deutschen Großhändlern im In- und Auslande im ganzen genommen immer noch mehr zu Hause, als unter Kaufleuten anderer Nationen. Der Mangel einer einheitlichen Politik, verbunden mit den Schlägen, die Deutschland durch den 30jährigen Krieg trafen, war die Hauptursache, weßhalb Deutschland den Welthandel einbüßte und daß die Ereignisse der neuesten Zeit vermittelst Schaffung einer künftigen Kriegsflotte eine nationale ganz Deutschland umfassende Handelspolitik herbeiführen werden, glauben wir mit Sicherheit erwarten zu können. Würde diese kraftvoll und beharrlich von einem gemeinsamen Mittelpunkt aus gehandhabt, gienge sie, statt sich mit Abwehr zu begnügen, zum Angriff über und nähme bei Gelegenheit den Holländern und Dänen, welche es tausendfach um uns verdient haben, die Sorge für ihre überseeischen Besitzungen ab, so würde Deutschland seine gebietende Stellung im Welthandel bald zurückerobert haben. Dafür bürgen Geschick und Fleiß seiner Bewohner und der solide und unternehmende Geist seiner Kaufleute. Es gibt auch in Deutschland Kaufleute, welche an fremde Völker erst halbe Schiffsladungen verschleudern, um sie an den Gebrauch der Waaren zu gewöhnen, um späterhin den Gewinn vom Verkauf derselben einzuziehen.

Um den deutschen Kaufmann, sagt Löher, dem wir diese ganze Schilderung über den Deutschen entnehmen, recht kennen zu lernen, muß man ihn in der Fremde sehen. Deutsche Kaufleute sind zahlreich in allen Seestädten ansäßig. Man mag nach Portugal, Spanien, Südfrankreich, Italien und nach der Levante oder nach Holland, England und Rußland, oder nach Nord- und Südamerika oder nach China reisen, gute Empfehlungen an deutsche Kaufleute wird man überall mit dem besten Erfolg abgeben können. Ueberall stehen sie im Ruf der Geradheit und Festigkeit, wie großer Geschäftsbildung und guter Bildung. An vielen Seeplätzen, namentlich an den südamerikanischen, nehmen sie den ersten Rang ein, in Nordamerika steht nur ein Theil der geborenen Amerikaner über ihnen. Ihre Unternehmungen sind ebenso großartig angelegt und klug und umsichtig geführt, wie die irgend eines Engländers oder Amerikaners. Den unternehmendsten Engländern ist der deutsche Kaufmann allerorten im Wege. Dabei ist dieser nicht bloß darauf erpicht, mit vollem Beutel baldigst nach Hause zu kehren, wie der Franzose, Italiener oder Engländer, der seine Tage in Arbeit und mürrischer Abgeschlossenheit hinbringt, weil er immer die Rückkehr in die Heimat im Auge hat; der Deutsche dagegen macht es sich gerne behaglich, wo er wohnt, er erkundet Natur, Umgebung und Geschichte seines Wohnplatzes und vermehrt durch fortgesetzte Studien seine Kenntnisse. Auch der Eng-

länder hat nicht soviel Anlage, wie der Deutsche, zum rechten Großkaufmann, der seinen Beruf mit andern Blicken, als mit denen eines Beutemachers betrachtet, als den Beruf des Völker und Länder verbindenden Handelsherrn, der überall die Kultur pflegt und Handwerker und Ackerbauer herbeizieht. Was aber dem deutschen Kaufmann nur zu oft abgeht, ist eine stolze, feste Haltung andern gegenüber und rasche Kühnheit in seinen Entschlüssen. Aus übergroßer Bescheidenheit hält er sich gewöhnlich in zweiter Linie; aus übergroßer Bedächtigkeit neigt er sich zu langsamer Bewegung, wo nicht gar zum Schlendrian. Freilich würde er nicht so gern mit der Rolle eines stillen sparsamen Hausvaters sich begnügen, wenn er sich als Glied eines großen weltherrschenden Volkes fühlte. Zu letzterem wird es aber früher oder später kommen.

Wir geben zum Schluß, um das ethnographische Charakterbild auch nach seiner negativen Kehrseite hin zu ergänzen, noch die Schilderung des spanischen Charakters und dessen Leistungen im Handel und Industrie.

Wenn irgend ein Land und ein Volk durch seine Lage und Geschichte dazu berufen war, eine hervorragende Rolle in der Geschichte zu spielen und zu behaupten und das faktische Monopol des Welthandels an sich zu reißen, so ist es Spanien. Der heutige Zustand desselben jedoch scheint so ziemlich uns das warnende Beispiel vor Augen zu führen, bis zu welchem Grad ein Volk sinken kann, das gegen die Forderungen der Vernunft und der Geschichte taub ist. Von dem Reiche, in dem einst die Sonne nicht untergieng, ist nicht viel mehr als der geschichtliche Schatten geblieben und Spanien zeigt, wohin der Jesuitismus im Bunde mit dem Absolutismus führt. „Hätte Spanien," sagt Roscher, „die Summen, die es zur Erbauung und Ausschmückung von Kirchen und Klöstern verwendet hat, zur Anlage von Straßen und Kanälen benützt, so würde es wohl im heutigen Industrieleben der Völker keine so ärmliche Rolle spielen." „Hätte der allmächtige Gott", hieß es in einer Entscheidung, als zur Zeit Karls II. eine niederländische Gesellschaft den Tajo und den Manzanares schiffbar machen wollte, „diese Flüsse bis Madrid schiffbar machen wollen, so würde er dies ohne alle Mitwirkung schwacher Menschen ausgeführt haben; es wäre daher eine frevelhafte Widersetzlichkeit gegen ihn und seine Vorsehung, wenn schwache Menschen das ordnen wollten, was er aus allweisen Gründen zu thun unterließ." Der Grundtypus des spanischen Charakters ist der sprichwörtlich gewordene spanische Stolz. „Stolz lieb ich meine Spanier" läßt Schiller den König Philipp zum Marquis Posa sagen, und jene Grandezza, das gravitätische die ganze Außenwelt verachtende Benehmen, die überall zur Schau getragene Ritterlichkeit geben allerdings dem Spanier einen gewissen romantischen Anstrich. Vergleichen wir z. B. den Spanier mit dem Engländer oder Franzosen nach den äußerlichen Manieren, so finden wir dort eine ans Unglaubliche grenzende Nonchalance, die sich zunächst im trägen schlendernden Gang zu erkennen gibt, hier eine bis ans Unglaubliche grenzende Rührigkeit, die auch die unbedeutendsten Verhältnisse und das Geringfügigste beachtet und ausnützt, dort fanatische Bigotterie, hier einen scharfen und zersetzenden Rationalismus, dort eine seit

Jahrhunderten zur andern Natur gewordene Trägheit, hier einen rastlosen Arbeitstrieb.

In England schämt sich der Adel nicht, seine nachgeborenen Söhne dem Handel und der Industrie zu widmen; in Spanien wäre dies ein Schimpf, dagegen ist es für den Edelmann keine Schande, als Kunstreiter die Welt zu durchziehen und sein Brod zu verdienen. Mit diesem Charakter ist natürlicherweise eine gewisse Rohheit verbunden, wofür die Stier- und Pferdekämpfe den besten Beleg liefern; mögen die Pferde ihre eigenen Gedärme mit den Füßen treten; die ritterliche, verdorbene Nation klatscht Beifall.

Wir brauchen wohl nicht ausdrücklich zu bemerken, daß die Charakteristik der einzelnen Handels- und Kulturvölker, die wir im bisherigen gegeben haben, auf erschöpfende Vollständigkeit keinen Anspruch macht; in unserem Plane lag es zunächst nur, diejenigen Momente hervorzuheben, welche bei der Handelsthätigkeit und bei der Befähigung zu derselben in Betracht kommen; wir mußten deßhalb an verschiedenen Beispielen theils in positivem, theils in negativem Sinne zeigen, wie die von der Natur der Sache und der Geschichte festgestellten und bethätigten Thatsachen sich mit innerer Nothwendigkeit im Leben der einzelnen Völker zur Geltung brachten. Wir sahen, daß die Völker und Staaten, welche den Forderungen, die Zeit und Umstände an sie gestellt haben, genügten, zu hoher wirthschaftlicher und kommerzieller Blüte emporgestiegen, während andere, die absichtlich oder in unseliger Verblendung dagegen gesündigt haben, theils ganz verkommen sind, theils ihrer Auflösung entgegengehen, welche nur durch andere Momente, die hauptsächlich politischer Natur sind, vorderhand noch aufgeschoben zu sein scheint.

In engstem Zusammenhang mit der Nationalität oder vielmehr der Grund und die Ursache derselben steht die Abstammung und die Sprache. Man darf wohl behaupten, daß die Bedeutung, die man früher der Abstammung beigelegt hat, auf ein verschwindend kleines Minimum herabgesunken ist. Der Fortschritt der Kulturentwicklung der Menschheit, die immer zunehmende Vereinigung und Annäherung derselben zielen ja im großen Ganzen bloß darauf hin, den Partikularismus nach dieser Seite hin zu verwischen und zu nivelliren: jeder neue Schienenstrang, jede Telegraphenverbindung, jeder Handelsvertrag bezweckt ja im Grunde genommen gar nichts anderes, als die geistige Vereinigung und Verschmelzung der durch Verschiedenheit des Bluts und der Abstammung von einander getrennten Völker und Staaten. Nur in politischer Beziehung hat das Prinzip der Abstammung, namentlich in Folge der letzten Ereignisse, einige Bedeutung erhalten; in kommerzieller Hinsicht ist es nicht mehr zu verwerthen; im Gegentheil, der kosmopolitische und universelle Begriff des Handels widerstrebt allen kleineren, vom Drange sich abzuschließen beseelten Gruppen, und der Kaufmann, der Waaren exportirt oder einkauft, fragt in erster Linie gewiß nicht, ob der Volksstamm, mit dessen Angehörigen er Geschäfte anknüpfen will, gegen seine Volksgenossen feindselig oder wohlwollend gestimmt ist.

Weit wichtiger für unsern Zweck ist die Sprache, worunter wir natür-

lich nicht die phonetische Konstruktion der einen oder andern, oder den Vorzug dieser vor jener hinsichtlich der Elastizität u. s. w. verstehen, sondern nur die geschichtliche Thatsache bedenken, daß zu jeder Zeit es gewisse Sprachen gegeben hat, welche im kommerziellen Leben und Treiben zu allgemein anerkannter internationaler Geltung gelangt sind. Man kann aus dieser Thatsache allein mit Leichtigkeit den Gang verfolgen, den der Handel in der Geschichte genommen hat, da die Hauptrepräsentanten desselben dadurch erkenntlicher gemacht sind.

Im Mittelalter wußten die Araber ihrer Sprache durch Einführung vieler Bezeichnungen im Handel und Wandel, die theilweise jetzt noch bestehen (Tara u. s. w.) allgemeine Geltung zu verschaffen; ganz Südamerika und Mexiko redet die spanische Sprache, die diese Länder von den ersten Eroberern erhielten, und heutzutage ist die englische Sprache die Welthandelssprache geworden, wobei indessen zu bemerken ist, daß die französische und deutsche Sprache ebenfalls zu internationaler Bedeutung gelangt sind.

Gleich wichtig wie die geistigen Bedingungen der Existenz und der Entwicklung des Handels sind die sittlichen, worunter wir alle die Momente begreifen, welche auf das Thun und Treiben eines Volks in Beziehung auf seine Willensäußerungen von Einfluß und Bedeutung sind, und wir rechnen darunter hauptsächlich die Religion, die Erziehung und die Familie.

Wir wüßten wohl keinen Zweig der menschlichen Thätigkeit namhaft zu machen, bei welchem die Einflüsse der Religion und des Glaubens stärker und nachhaltiger gewesen sind, als beim Handel. Während dem Brahminen seine Religion verbot, ins Meer hinauszufahren und durch ein streng gesondertes Kastenwesen die menschlichen Thätigkeitsäußerungen und namentlich den Ackerbau und den Handel auf gewisse Orte und Kreise einschränkte, hatten die Griechen an Hermes oder Merkur einen besondern Gott des Handels, unter dessen Schutz die Kaufleute sich stellten. Es ist merkwürdig, zu beobachten, wie alle Völker, deren Religion aus dem reinen Naturdienst sich herausgebildet hat, im Handel eine hervorragende Rolle spielten — wir nennen die Phönizier, Carthager, Griechen, Römer, — während die Hinterasiaten, deren Glaube seinem größten Theile nach nur auf Abstraktion von der Natur und der Außenwelt beruhte, eine verhältnißmäßig untergeordnete Stellung eingenommen haben und noch jetzt einnehmen. Der tiefere Grund davon ist aber auch nicht schwer einzusehen: während die Naturreligion ihren Bekenner von selbst auf die Natur und ihre Erzeugnisse anweist und ihn von selbst auffordert, sie sich nutzbar zu machen, kann ein vom irdischen Dasein sich zurückziehender und nur in der Beschaulichkeit sich gefallender und das höchste Ziel der menschlichen Vollkommenheit erblickender Glaube den Menschen der Außenwelt und dem, was sie bietet, nur entfremden. Allerdings haben solche Völker, wie z. B. die Indier, in Kunst und Wissenschaft so Hervorragendes und Bedeutendes geleistet, daß sogar unsere Zeit es nicht verschmäht, es sich große Mühe und Anstrengungen kosten zu lassen, um die erhabenen Gedanken und herrlichen Geisteswerke zu verstehen und zu genießen; im Handel aber haben und konnten sie nie eine bedeutende und

hervorragende Rolle spielen, da eine der nothwendigsten geistigen Bedingungen fehlte, nämlich das Bewußtsein, durch materielle Bestrebungen ein verdienstliches und für die Menschheit nützliches Werk zu unternehmen.

Für unsern Zweck genügt es hier vollständig, die drei europäischen Hauptreligionen unserer Zeit, das Christenthum, den Islam und das Judenthum hinsichtlich ihrer Einwirkung auf die Handelsthätigkeit ihrer Bekenner etwas genauer ins Auge zu fassen.

Bekanntlich war es bei Entstehung des Christenthums unter den ersten Bekennern desselben eine wichtige und in verschiedenem Sinne beantwortete Frage, ob die Beschäftigung mit dem Handel sich überhaupt für Christen schicke und gezieme, eine Frage, die aber bald, nachdem einzelne hervorragende und erleuchtete Vertreter des Christenthums dessen historische Mission und Zukunft erkannt hatten, von selbst ihre Erledigung fand. Daß sich das Christenthum und das Verlangen, ein frommes Leben zu führen, mit dem Reichthum und dem Streben nach irdischen Gütern recht gut vereinigen ließ, sehen wir schon in den ersten Jahrhunderten unserer Zeitrechnung, eine Ansicht, die vollends nach dem Uebertritt Constantins zur allgemeinen Geltung gelangte. Die sich allmählich in der christlichen Kirche bildende Hierarchie stand dem Handel bald schützend und fördernd, bald aber auch hemmend und seine Pulsadern geradezu unterbindend im Wege: letzteres, indem die Einbürgerung des Klosterwesens, die bevormundende Stellung, welche die Kirche dem Laien gegenüber auch in dessen Privatleben einnahm, die Erschwerung der freien Forschung, die allerdings zunächst nur auf religiösem Gebiet untersagt war, aber folgerichtig auch auf die praktischen Gebiete sich erstreckte, es unmöglich machte, nach der rein materiellen Seite des menschlichen Lebens Ersprießliches zu leisten und wenn z. B. die Kirche das Zinsennehmen geradezu verbot und für sündhaft erklärte, so schnitt sie dadurch nicht bloß dem Handel, sondern jeder wirthschaftlichen Thätigkeit den Lebensnerv vollständig ab. Doch war auch hier die Natur der Sache und die Vernunft mächtiger, als ein sinnloses, den Begriff des Kapitals und die Natur des Menschen selbst verkennendes Verbot. Es ist nicht zu leugnen, daß die christliche Gesellschaft bis ins achte und neunte Jahrhundert unserer Zeitrechnung in wirthschaftlicher und kommerzieller Beziehung einen ziemlich stagnirenden Charakter darbot, den sie erst durch die Berührung mit dem Islam, der damals in üppiger Jugendkraft einen großen Theil Asiens und Afrikas überflutete, wieder verlor. Mit der Entdeckung Amerikas begann für Europa eine neue Epoche und jetzt erkennen wir bei den meisten Handelsunternehmungen, die sich auf die neu entdeckten Länder erstreckten, eine gewisse kirchliche Färbung, welche namentlich die romanische Race mit einer schon den Keim des Verderbens in sich tragenden Kolonisationspolitik an sich zur Geltung brachte. Hier ist eigentlich die Gelegenheit, bei der wir den Einfluß der Religion am deutlichsten wahrnehmen können, und wenn wir z. B. den Katholicismus mit dem Protestantismus in letzterer Hinsicht vergleichen, so ergeben sich für uns Momente so bedeutungsvoll und so wichtig, daß ihre genaue Würdigung uns begreifen lehrt, wie es möglich ist,

daß ein guter Theil des Gangs der Weltgeschichte in diesen Thatsachen wurzelt.

Als die Repräsentanten dieser verschiedenen, seinen tiefern Grund in der Religion habenden Kolonialsysteme können uns Spanien und England dienen. Das spanische System hatte neben der allgemein ausschließenden Handelspolitik und dem Monopolwesen den besondern Charakter, die Herrschaft über die Kolonieen durch kirchliche Bevormundung und Erziehung der Eingeborenen, durch Beschränkung der Zahl der Spanier und Ausschließung aller übrigen Europäer zu erhalten. Wenn auch der Vorzug eines solchen Systems für den Anfang einer Kolonie unverkennbar ist, wenn namentlich die theokratische Ueberführung der Eingeborenen zur Kultur, die Bildung von Mischvölkern u. s. w. die ursprüngliche Bevölkerung nicht vernichtet, wie dies z. B. bei der englischen Kolonisation, die mit ihrer zu scharfen und plötzlichen Ueberwältigung durch die europäische Kulturübermacht die Ureinwohner überall zu Grunde richtete, der Fall ist, so hält ein solches System doch jede weitere Entwicklung auf, es führt die Schützlinge zu lange am Gängelband, läßt die geistigen Kräfte gebunden, bewirkt Stagnation und Verknöcherung. Das spanische System erhielt sich so lange, als im Mutterlande der habsburg-philipp'sche Geist herrschte. Als aber mit dem Bourbonismus im Mutterland auch der centralisirende französische Bureaukratismus das Gebäude des Kolonialsystems unterwühlte, da derselbe auch fremde Nationen mehr und mehr in Berührung mit den Kolonieen treten lassen mußte, war über den spanischen Kolonialbesitz das Loos gefallen. Die spanischen Kolonieen waren ursprünglich reine Eroberungskolonieen; jedoch hinderte die Krone Anfangs grundsätzlich die Ausbeutung der Unterworfenen. Das indische Staatsrecht erklärt Grund und Boden der Kolonieen für Domänen des Königs.

Ganz andere Gesichtspunkte bietet die englische Kolonialpolitik dar. Der Engländer repräsentirt die germanische Kolonisation, welche in ihrem Individualismus, ihrer Empfänglichkeit für Kulturelemente aller Art auf das strengste mit dem spanischen Charakter contrastirt. Die englische Kolonisation hat von Anfang an Gegenden gewählt, welche natürlich offen, küsten- und hafenreich sind. Wenn dadurch auch durch alsbaldige volle Hereinleitung aller Kulturkräfte die niedrig stehenden Eingeborenen unterdrückt wurden, so ist dadurch doch eine ungeheuer intensive, fruchtbare und freie Staatenbildung gesichert. Das amerikanische Kolonialreich ist in seinem Anfang eine Frucht der politischen Wehen der Heimat, nicht, wie das spanische, ein Gebilde der glänzenden Herrschaftsepoche des Mutterlandes; der englischen Kolonisation lag von Anfang an nicht die Gold- und Stellenjägerei, sondern ein klarer volkswirthschaftlicher Gedanke zu Grunde. Seit dem Abfall der vereinigten Staaten von England sind nunmehr alle englischen Kolonieen Kronkolonieen und die freien Institutionen des Mutterlandes wurden sobald als möglich auf sie übertragen. Während Spanien an seinem Kolonialreich vollends absolutistisch versteinerte und dasselbe hauptsächlich seinem Adel und der Kirche zu Nutzen kommen ließ, hat im Gegentheil England seine Volkswirthschaft und seine Handelsübermacht daran

großgezogen. Das englische Kolonialsystem gründet sich auf den Bürger- und Mittelstand, d. h. auf das Kapital und die Arbeit.

Es könnte auf den ersten Blick auffallend erscheinen, in der Religion den tiefern Grund für diese Verschiedenheiten zu suchen und zu finden. Der Gang der Geschichte jedoch, die Kulturresultate, die die einzelnen der einen oder andern Religion angehörigen Völker zu Tag gefördert haben, beweisen dies deutlich. Der Absolutismus im Bund mit dem Ultramontanismus hat Spanien fast um alle seine Kolonieen gebracht und ihm damit die Grundlage seiner äußern und innern Macht unter den Füßen weggezogen. England stand nach der Losreißung von Amerika noch ebenso groß und mächtig wie vorher da, und sollte einst die Zeit kommen, in der sich Canada oder Ostindien von der englischen Herrschaft lossagen, so wird England nach wie vor doch zu den europäischen Großmächten gehören, sein Wohlstand wird nicht abnehmen, vorausgesetzt, daß nur die Handelsverbindungen mit diesen Ländern unterhalten werden können.

Aber auch in andern Beziehungen tritt der Unterschied der Religion deutlich hervor. Es ist bekannt, daß z. B. in katholischen Gegenden eine besondere Vorliebe für bunte Farben an den Kleidern herrscht, während die Kleidung protestantischer Bevölkerungen mehr das Dunkle liebt. Im Mittelalter und sogar in unsern Tagen sind berühmte Wallfahrtsorte, bestimmte Feiertage zugleich die Gelegenheit zur Abhaltung von Messen und Märkten, dieses oder jenes kirchliche Kultbedürfniß hat besondere Industriezweige hervorgebracht (Fabrikation von Wachskerzen, Kruzifixen u. s. w.).

In katholischen Ländern, wie z. B. namentlich in Spanien, ist die große Anzahl der Feiertage, die das Volk in blinder Devotion gegen die Kirche gewissenhaft feiert, eines der hauptsächlichsten Hindernisse gegen den materiellen und wirthschaftlichen Aufschwung, Hindernisse, die sich nur schwer beseitigen und heben lassen. Ein weiteres Seitenbild dazu bildet z. B. die Religion der Eingeborenen in Indien, deren Hauptfesttage gerade in die Zeit fallen, in welcher die Baumwolle der größten Sorgfalt und der meisten Arbeit bedarf. Letzteres ist einer der Hauptgründe, weßhalb Ostindien bezüglich der Baumwollkultur niemals die Stellung einnehmen wird, wie die Südstaaten der Union.

Einen tiefgreifenden, noch in unserer Zeit sehr fühlbaren Einfluß hat die Religion oder vielmehr die staatliche Organisation derselben, die Kirche, auf das Kapital, namentlich auf Grund und Boden und damit im Zusammenhang auf die Volkswirthschaft und den Handel insbesondere ausgeübt. Der kolossale Länderbesitz zur todten Hand, die durch verschiedenartige Mittel angehäuften riesenhaften Kapitalien, in deren Besitz die Kirche im Lauf der Jahrhunderte gelangte, mußten in der Zeit, in welcher man die bevormundende und überwachende Stellung der Kirche abzustreifen begann, einen nachtheiligen Einfluß auf das ganze wirthschaftliche Leben ausüben und der beste Beweis für unsere Behauptung ist wohl der, daß alle Staaten, in welchen der Besitz der todten Hand bedeutend war, mit der Einziehung und Säkularisirung der Kirchengüter die Grundlagen eines wirthschaftlichen Aufschwungs zu legen suchten. Wo es noch nicht geschehen, wie z. B. in Oester-

reich, wird die Noth und der Drang der Umstände im Laufe der Zeit es auch gebieten.

Eine besondere Beachtung in wirthschaftlicher und kommerzieller Beziehung verdient noch der Islam. Jedermann weiß aus der Geschichte, wie im muhammedanischen Reiche, namentlich beim Chalifat in Bagdad, Handel und Gewerbe, Kunst und Wissenschaften blühten. Die Mathematik wurde im Mittelalter fast nur von Arabern gepflegt, sie waren es, welche sehr wichtige und für die Schifffahrt unentbehrliche astronomische Entdeckungen machten; Bagdad und Bassora waren die Haupthandelsplätze des ganzen Orients und in wissenschaftlicher und künstlerischer Hinsicht das Athen desselben. Mit dem politischen Zerfall dieser Reiche fiel auch ihre wirthschaftliche Blüte und nur Trümmer und Schutthaufen bezeichnen theilweise jetzt die Städte, in denen früher das regste Handelsleben geherrscht hat. Es wäre auch hier höchst einseitig, den Zerfall dieser Reiche nur auf Rechnung der Religion zu setzen, aber daß es in der Natur und im Wesen des Islam lag, nach kurzer Blütezeit einen langen Stillstand und schließlich den gänzlichen politischen und industriellen Zerfall herbeizuführen, zeigt uns einerseits diese Religion selbst, andererseits der Charakter ihrer Bekenner. Erstere, einem gewissen, unerschütterlich feststehenden Fatalismus huldigend, konnte allerdings nicht hindern, daß die Bekenner eine Zeitlang im Handel und in der Kunst und Wissenschaft eine hervorragende Rolle spielten; dagegen ist es eine bekannte Thatsache, daß der Muselmann den Ackerbau von jeher vernachlässigt hat; der gemeine Mann ist zu träge und zu dumm, um mit jahrelanger Arbeit dem Boden einen gewissen Grad der Ertragsfähigkeit abzuringen; der Gebildetere schämt sich des Ackerbaues und zieht die schnelleren und größeren Gewinne, die ihm der Handel verspricht, vor. Es ist aber hinlänglich bekannt, daß die Grundlage jeder gedeihlichen Entwicklung eines Volkes und des Handels insbesondere der Ackerbau, und zwar ein durch eine zahlreiche, nicht absolut jeder Bildung entbehrende Bevölkerung vertretener Ackerbau ist. Diese fehlt aber in den muhammedanischen Staaten, wo dem Alleinherrscher als solchem die ganze Masse seiner Unterthanen als Sklaven, die er jeden Augenblick, wenn es ihm beliebt, ihres Eigenthums und ihres Besitzes berauben kann, fast vollständig, und so ist es denn auch erklärlich, weßhalb die durch den Islam gegründeten Reiche, nachdem einmal keine weiteren Völker mehr sich ausplündern ließen, und die Schätze, die man durch kühne Raub- und Beutezüge zusammengetragen hatte, versiegten, mit all ihrer Herrlichkeit, mit ihrer Industrie und ihrem blühenden Handel entweder bald nach ihrer Gründung untergiengen, oder eine durch die politische Eifersucht anderer Staaten, welche den Besitz dieses theilweise sehr schönen und von Natur äußerst fruchtbaren Landes sich gegenseitig mißgönnen, noch beim Leben erhaltene Scheinexistenz führen.

Wir sehen denn auch fast in allen muhammedanischen Staaten die gesammte Industrie und fast den ganzen Handel in den Händen Fremder und die Superiorität des christlichen Elementes über das muhammedanische zeigt sich durch alle Branchen hindurch; die Armeen wurden von abendländischen Offizieren gebildet und mehr als einmal schon geführt, zur Or-

ganisation innerer Angelegenheiten mußte man sich oft christlicher Hände bedienen, die Erfindungen, die in Europa gemacht und dort schon längst segensreich ausgenutzt werden, kommen erst nach langer Zeit zur Anwendung und diese europäischen Culturelemente sind es allein, welche die islamitischen morschen Staatsgebäude mit einem noch einigermaßen haltbaren Kitt zusammenfassen.

Zum Schlusse unserer Betrachtungen mögen noch einige Bemerkungen über die Stellung des Judenthums gemacht werden. Dieses Volk, sich selbst und andern ein Räthsel, das rastlos, wie der ewige Jude durch die Jahrhunderte irrt, bietet der Merkwürdigkeiten so viele dar, daß man sich versucht fühlen könnte, zu fragen, durch welche Verhältnisse und Umstände es überhaupt ermöglicht wurde, daß ein nahezu schon zwei Jahrtausende über die ganze Erde zerstreutes Volk seine Eigenthümlichkeiten in Sitte, Leben und Anschauung beibehalten konnte. Die natürliche Antwort darauf wird die sein, daß einem solchen Stamme eine Kraft der Erhaltung und der Ausbreitung innewohnen muß, wie wir sie bis jetzt in der Geschichte noch nicht gesehen haben. Jahrhundertelange Bedrückungen und Mißhandlungen, Verfolgung, Knechtschaft, Beraubung waren nicht im Stande, den Charakter dieses Volkes zu zerstören oder auch nur zu alteriren. Wie man auch über diese Thatsachen urtheilen mag, ob man annehmen will, daß allen Judenverfolgungen ein berechtigtes Prinzip zu Grunde gelegen hat, oder nicht, so viel steht wenigstens fest, daß die jüdische Religion der Ausdruck einer besondern Nationalität ist, daß also die Juden als Volk und als von uns verschiedene Race uns gegenüberstehen. Heutzutage sehen wir die unter uns wohnenden Juden fast durchgehends mit dem Handel beschäftigt, selten, daß man hie und da Industrielle, noch weniger, daß man Landwirthe unter ihnen antrifft. Letzteres Moment mag darin seine Erklärung finden, daß in den meisten Staaten bis vor kurzem den Juden verboten war, Grundeigenthum zu erwerben, daß ihnen also die Beschäftigung mit Landwirthschaft geradezu unmöglich gemacht war. Auch in der Industrie haben sie bis jetzt eine untergeordnete Rolle gespielt und wir erinnern uns nicht, jemals von bedeutenden Vertretern derselben, die dem jüdischen Glauben angehörten, vernommen zu haben. Dagegen ist der Handel in seiner ganzen Ausdehnung, vom einfachen Trödelhandel bis zu dem den Geld- und Kreditmarkt beherrschenden Bankier hinauf, der eigentliche Tummelplatz jüdischer Gewandtheit und Genialität. Es ist merkwürdig mit anzusehen, welche Beharrlichkeit und welche Geistesgegenwart der Jude beim Handeln entfaltet: die Zeit, die er aufwendet, um einige Pfenninge zu feilschen, bringt ihm nicht den hundertsten Theil dessen ein, was er mit seiner Hände Arbeit verdienen würde; durch nichts ist er in Verlegenheit zu setzen; für jeden Einwurf hat er die Erwiderung bei der Hand, und wenn es ihm je einmal passiren sollte, dupirt worden zu sein, so weiß er, daß es noch andere Menschen gibt, mit denen man handeln kann. Wir sind so billig zuzugeben, daß die den Juden im allgemeinen zum Vorwurf gemachte Unredlichkeit im Handel und Wandel, die Sucht, wo immer möglich zu übervortheilen, weit mehr das Resultat und die nothwendige Reaktion gegen die jahrhunderte-

lange soziale Unterdrückung, als die nothwendige Folge des jüdischen Nationalcharakters ist. Man darf übrigens nicht vergessen, was das Judenthum für die Entwicklung der Industrie und des Handels gethan hat: die Pedlar's in Amerika z. B. sind die Pioniere und die leichten Truppen, deren sich der Handel bedient, um die europäische Kultur in den Westen zu verpflanzen; in Polen, in Ungarn, in Rußland sind für manche Gegenden die jüdischen Hausirer die einzigen, welche die Vermittlerrolle zwischen den Produzenten und den Bedürfnissen der Landbevölkerung übernehmen. Und nicht vergessen dürfen wir ferner, daß der Handel mit Geld und überhaupt das Bankgeschäft überwiegend von Juden betrieben wird, und wenn wir uns unter den Hauptmatadoren des Geldmarkts umsehen, so dürfen wir sicher annehmen, daß immer 4/5 derselben der jüdischen Religion angehören. Man hat schon viel gefragt, weßhalb gerade der Jude die Zähigkeit und Beharrlichkeit, den eisernen Fleiß und vor keinen Schwierigkeiten zurückschreckenden Unternehmungsgeist an den Tag lege, warum dieses Volk die glänzendsten und zahlreichsten Beispiele von Parvenus aufweisen kann, und man kam zu dem Resultat, daß diese Eigenschaften ein Ausfluß des Stammescharakters seien. Wir jedoch sind vielmehr der Ansicht, daß in den ebengenannten Eigenschaften kein natürlicher Unterschied zwischen verschiedenen Völkern festgestellt werden kann, daß alle die gleichen geistigen Anlagen besitzen und nur das Plus oder Minus ihrer Ausbildung und Entwicklung in Betracht kommt. Daß der Jude in Folge der politischen und sozialen Vernachtheiligungen, die ihm oft nicht einmal den Schutz der Gesetze und den Gebrauch des Rechts gestatteten, darauf angewiesen war, durch den Handel zu Bedeutung zu gelangen, da ihm weder in politischer, noch in anderer Beziehung die Aussicht eröffnet war, seine Thätigkeit zu verwerthen, können wir deßhalb nur natürlich finden und ebenso natürlich die weitere Thatsache, daß bei einem Volke, dessen Angehörige jahrhundertelang fast ausschließlich auf den Erwerb aus dem Handel angewiesen waren, sich eine Geschäftsgewandtheit, eine Erfahrung, ein Scharfblick und eine Ueberlegenheit herausbildet und allmählich zur andern Natur wird, Eigenschaften, die das Kind wie eine Familientradition durch Anschauung und Erziehung in sich aufnimmt und zu seinen Lebensmaximen wählt. Dies ist nach unserem Dafürhalten der einzige Grund, aus welchem sich die Ueberlegenheit des Juden im Handel erklären läßt. Alle beschränkenden und vorbeugenden Maßregeln, die eine Regierung gegen das Judenthum und die Ausbeutung der übrigen Staatsangehörigen durch dasselbe ergreifen mag, nutzen nichts; sie bewirken im Gegentheil im Laufe der Zeit nur einen um so größeren Gegensatz, der sich schließlich nicht ungestraft ignoriren läßt. Das sicherste Mittel ist die Emancipation und Gleichstellung der Juden, die fast in allen Staaten eine, wenn auch vorderhand nur gesetzliche, Thatsache geworden ist und die sicherlich nicht verfehlen wird, den Juden zu einem wirklichen Bürger und Staatsangehörigen, was er vorher nicht war, zu machen; wofür der Staat allerdings auch die eben so berechtigte Forderung zu stellen hätte, daß sich der Jude vom — Judenthum emancipirt. Dann werden auch die Klagen über Arbeitsscheu,

Betrugssucht, Wuchergeist, und wie die andern den Juden als Stammeslaster vorgeworfenen Untugenden alle heißen mögen, verschwinden.

Die Bemerkung, welche wir schon einmal hinsichtlich der Religion machten, können wir am Schlusse hier nur wiederholen, daß es nicht die Religion als solche allein ist, welche einen hervorragenden und bestimmenden Einfluß auf die Handelsthätigkeit und die industrielle Blüte eines Volkes ausüben kann, sondern daß sie in Verbindung mit andern hinzukommenden Faktoren ein gewichtiges Moment dafür abgeben kann, ob die Handelsthätigkeit eines Zeitalters und eines Volkes die Resultate erzielt oder nicht, die sich nach dem Verlauf der Dinge und nach der Natur der Verhältnisse erwarten lassen.

In engem Zusammmenhang mit der Religion steht die Ehe, die Familie und die Erziehung, die mit dem Entwicklungsgang der Civisation eines Volkes in sehr innigem Zusammenhange stehen. In den alten Religionen war der Ehe und der Familie eine besondere Bedeutung beigelegt: die Römer hatten in ihren Penaten die zum göttlichen Begriff erhobene Häuslichkeit und wir wüßten außer den Römern kein anderes Volk zu nennen, bei welchem der pater familias, der Repräsentant einer Familie nach außen und ihr Beherrscher im Innern, in gleicher Achtung und Ehre gestanden hätte. Die Familie ist die Grundlage des modernen Kulturstaates, aus ihr entwickeln sich die Elemente, deren Zusammenwirken einem Staate die Mittel zum kraftvollen Leben verschaffen; und einer der Hauptgründe der Ueberlegenheit der europäischen Staaten über die asiatischen ist in der hohen Bedeutung zu suchen, welche in Europa der Ehe und dem Familienleben beigelegt wird, während der größte Theil Asiens bekanntlich die Polygamie vertritt und unsern Begriff Familie fast gar nicht kennt. Welche Bedeutung diese Faktoren für die Entwicklung und das Gedeihen der Volkswirthschaft und des Handels eines Staates haben, wird eigentlich erst aus dem damit eng verwachsenen Begriff des Eigenthums klar und insoferne hat die Ehe und die Familie einen sozialen Charakter; wegen der sittlichen Bedeutung jedoch, welche die Ehe und die Familie für das private und staatliche Leben der Einzelnen haben, glaubten wir sie hier schon unter den sittlichen Faktoren namhaft machen zu müssen.

Unter Erziehung verstehen wir hier vorherrschend die Richtung, welche dem Geiste eines Volkes im großen Ganzen gegeben wird und es ist für den Handel gewiß nicht gleichgiltig, ob der Unternehmungsgeist geweckt wird, ob es nach der öffentlichen Meinung ehrenhafter ist, sich dem Luxus und der Verschwendung zu ergeben, als eine weise Sparsamkeit an den Tag zu legen, mit einem Wort: die Richtung der Anschauung und Denkungsweise eines Staats, die intellektuelle und moralische Reife der Angehörigen desselben wirken auf die jüngere Generation in einer Weise, welche den Fortschritt oder den Rückgang des Wohlstandes der Bevölkerung einem guten Theile nach bestimmt.

Drittes Kapitel.

Die sozialen und politischen Bedingungen.

Wenn wir von sozialen und politischen Bedingungen sprechen, so verstehen wir darunter nichts anderes, als daß eine gewisse Organisation des Staates erforderlich ist, welche es den einzelnen Individuen und Kreisen ermöglicht, die verschiedenen Seiten ihrer Persönlichkeit, also auch die wirthschaftliche, auf eine naturgemäße und vernünftige Weise zu entwickeln und auszubilden. Betrachten wir den Staat hinsichtlich seiner Stellung im Verhältniß zu den einzelnen Individuen, so werden wir als Hauptaufgabe desselben die finden, daß er die Grundlagen festzustellen und die Mittel und Wege zu schaffen hat, durch welche das Individuum die Entwicklung seiner Persönlichkeit, sowohl nach der sittlichen, als nach der geistigen Seite hin, ermöglichen kann. Dazu bedarf es einer der Zeit und den Umständen anpassenden Organisation der Gesellschaft, wobei sich der Staat bald positiv und fördernd, wenn nämlich die Gesellschaft die Mittel einer wirksamen Initiative nicht besitzt, bald negativ und hemmend verhalten muß, sobald der Drang der Einzelnen oder größerer Kreise die von der Natur vorgezeichneten Bahnen einer organischen und gesunden Entwicklung gewaltsam zu verlassen suchen. Der Staat darf also nicht direkt eingreifen in den Wirthschaftsprozeß der Gesellschaft oder das Wie der Ausführung desselben bestimmen, sondern — wir sprechen natürlich nur von einem Rechtsstaat — er hat nur für die Herstellung der Bedingungen und der Grundlagen zu sorgen, welche die Gesellschaft zur Erreichung ihres Zweckes bedarf.

Wir haben uns demgemäß hier zuerst mit der Organisation der Gesellschaft in qualitativer Beziehung, d. h. mit dem Verhältniß der einzelnen Klassen zu einander zu beschäftigen; sodann haben wir die Grundlagen der wirthschaftlichen Persönlichkeit des einzelnen Individuums, nämlich die Freiheit der Person und des Eigenthums sammt allen im Zusammenhang damit stehenden Fragen zu erörtern; wir haben ferner unsere Blicke auf die Form, welche das gesellschaftliche Zusammenleben der Menschheit annimmt, d. h. auf die Staatsverfassung zu werfen, und zu untersuchen, unter welchen Verhältnissen sich die eine vor der andern empfiehlt, wie namentlich die Wirthschaft des Staates selbst, d. h. dessen Finanz- und Kreditverhältnisse beschaffen sind u. s. w. Wir werden finden, daß alle diese Momente den durchgreifendsten Einfluß auf den Handel und die ganze Volkswirthschaft ausüben.

Von jeher ist es einer der ersten Gesichtspunkte gewesen, auf welchen die Staatsregierungen ihr Augenmerk richten zu müssen glaubten, daß das numerische Verhältniß der durch Besitz und Reichthum sich auszeichnenden Klassen zu der besitzlosen und arbeitenden Bevölkerung ein richtiges war. Wo auf der einen Seite nur ein gewaltiger Kapitalbesitz stand, der namentlich Grund und Boden ausschließlich besaß und dem ohne die organische Verbindung durch einen breiten und tüchtigen Bürger- und Mittelstand,

wodurch nach der einen Seite hin der Zusammenhang mit dem Kapital, nach der andern der mit der besitz- und kapitallosen Arbeiterklasse hergestellt wurde, ein zahlreiches und verarmtes Proletariat gegenübertrat, da hat die Geschichte gezeigt, daß die auf solche Weise zusammengesetzten Gemeinwesen nach kürzerer oder längerer Dauer in sich selbst zerfallen und untergegangen sind, wenn nicht bei Zeiten irgendwie Abhilfe geschafft wurde. Während das Proletariat, abgesehen von der durch die lange Dauer ihres beklagenswerthen Zustandes zur andern Natur gewordenen Versunkenheit und Abstumpfung, schon des nothwendigen Kapitals entbehrt, um im Handel und in der Industrie irgend etwas Nennenswerthes zu leisten, so geht dem grundbesitzenden Adel die Lust und das Bedürfniß ab, seinen Besitz durch Handel und Industrie zu vermehren; denn Fälle, wie in England, daß der Adel seine nachgeborenen Söhne dem Handel und der Industrie widmet, stehen einzig da. Jeder Staat, der in der Geschichte zu politischer Bedeutung gelangt ist, erreichte dies nur durch die hervorragende Rolle im Handel und in der Industrie; letztere wurzeln aber nur in einem zahlreichen und unabhänigen Bürgerstand, der in Zeiten der Gefahr die Stütze und die Rettung des Staates ist, wie er außerdem dessen Hilfsquellen und Kredit vermehrt. Die griechischen Republiken, deren Staatseinrichtungen auf einer gesunden Gliederung der besitzenden Klassen beruhten, haben dies deutlich gezeigt und heutzutage sehen wir in Großbritannien England auf der höchsten volkswirthschaftlichen Blüte, die bis jetzt erreicht worden ist, weil ein freier und unabhängiger Bürgerstand sich im Lauf der Geschichte die Stellung und die Mittel erkämpfte, welche er zur Entwicklung und Verwerthung seiner Kräfte nöthig hatte, während das kirchlich und sozial unterdrückte Irland, wo ursprünglich nur eine Anzahl begüterter fast den ganzen Grundbesitz in ihrer Hand vereinigender Familien einem geknechteten Proletariat gegenüberstand, das entgegengesetzte Beispiel darbietet. Aus diesem von uns aufgestellten Prinzip erklärt es sich auch leicht, weßhalb die asiatischen Despotieen, nachdem die Periode der Eroberungen und der Raubzüge vorüber war, im Frieden, in dem sie nun leben mußten, zu Grunde gegangen sind und oft nicht einmal dem ersten schwachen Anprall von außen Widerstand leisten konnten.

Weitaus am wichtigsten ist natürlich die Stellung des einzelnen Individuums selbst, worunter wir hier natürlich nichts anderes verstehen, als die Freiheit oder Gebundenheit in der Bestätigung und Aeußerung seines Willens und zwar ebensowohl auf materiellem, als auch auf rein geistigem Gebiet.

In erster Linie kommt hier die Freiheit der Arbeit in der Richtung in Betracht, daß das einzelne Individuum das ungeschmälerte Recht hat, über die Resultate seiner Arbeit nach Belieben zu verfügen. Wir machen diesen Punkt auch nur der Vollständigkeit wegen namhaft, da das gegenseitige Verhältniß, nämlich die persönliche Unfreiheit, von der eigentlichen Sklaverei bis hinab zur Hörigkeit und Pflichtigkeit, für uns nur geschichtlichen Werth haben. Anders dagegen verhält es sich mit der sogenannten korporativen oder ständischen Unfreiheit, d. h. mit dem Zunftwesen, den Privilegien, der

Beschränkung der Handelsfreiheit durch Monopole oder durch Schutzzölle, Beschränkungen, deren Spuren bei uns theils kaum verwischt, theils noch in voller Wirkung sind, und die die Strömung und die Richtung unserer Zeit sammt und sonders hinwegzuschwemmen strebt.

Die Freiheit des Eigenthums beruht ebenso wie das Sittengesetz auf einem ungeschriebenen Gesetze: die Mühe und die Arbeitsthätigkeit, die das Individuum in Beziehung auf ein Objekt der Außenwelt entfaltet hat, nimmt es durch die Aneignung des Produktes gleichsam wieder in sich zurück und empfängt dadurch einen natürlichen Entgelt. Ohne Freiheit des Eigenthums gibt es kein Kapital, ohne dieses keine Arbeit, und das Eigenthum aufheben wollen, ist nichts anderes, als die Freiheit der Person nach rückwärts aufheben, während die Sklaverei die Aufhebung derselben nach vorwärts ist. Die Programme der Sozialisten, die die Verbesserung der Lage der menschlichen Gesellschaft stets an einer Umgestaltung der Eigenthums- und Besitzverhältnisse anzufassen suchten, sind deßhalb in sich selbst zu Grunde gegangen. Es ist bezeichnend genug, daß mit dem Fortschritt der Civilisation Verfehlungen gegen das Eigenthum strenger geahndet worden und in den Augen der öffentlichen Meinung weit mehr infamirend wirken, als die gegen die Person des Menschen direkt gerichteten Angriffe, oder als muthwillige Vernichtung und Beschädigung des fremden Eigenthums. Der tiefere, rechtsphilosophische Grund dieses Verhältnisses liegt in nichts anderem, als in der Voraussetzung, daß die Existenz und der Bestand der menschlichen Gesellschaft auf dem Eigenthum und dessen ruhigen und ungestörten Besitze beruht.

Unter die Beschränkungen des Eigenthums und der individuellen Freiheit rechnen wir aber auch, wie schon hervorgehoben wurde, die Privilegien, die Monopole, den Zunftzwang und alle vom Staate sanktionirten Einrichtungen, welche die volle und naturgemäße Ausübung des Eigenthums hinderten und die ursprüngliche Gleichberechtigung aller Menschen durch Ausnahmsbestimmungen zu Gunsten bevorzugter Individuen oder ganzer Kreise verletzten.

An und für sich widersprechen alle derartige Institutionen dem Begriffe der freien Entwicklung der wirthschaftlichen Persönlichkeit des Menschen und der Verlauf der ganzen Geschichte der Civilisation stellt im Grunde genommen nichts anders dar, als die Schritt für Schritt sich vollziehende Emancipation des menschlichen Freiheitstriebs von diesen ihm gesetzten Schranken.

Das Privilegium verschwindet denn auch in unserem modernen Rechtsstaat mehr und mehr: kaum daß noch einigen Ständen verschiedene in der That bedeutungslose und auf das materielle Wohl des Staats und seiner Angehörigen durchaus keinen Einfluß ausübende, und ihrer Natur nach nur formelle Vorrechte geblieben sind.

Anders verhält es sich dagegen mit dem Monopolwesen, worunter wir die mit Ausschluß der privaten Mitwerbung betriebene Staatsindustrie verstehen. Abgesehen davon, daß das Monopol, wie zum Beispiel das Salzmonopol eine ungerechte Besteuerung der ärmeren Klassen in sich schließt — denn der Arme entrichtet für dieselbe Quantität die gleiche

Steuer, wie der Reiche, wird also nicht nach Maßgabe seiner Steuerkraft, die doch viel geringer ist, als beim Reichen, zur Besteuerung beigezogen — bringt es dem Staate in der Regel, da ein theurer und kostbarer Verwaltungsapparat den besten Nutzen von vorn herein wegnimmt, auch nur einen sehr unbedeutenden Vortheil; und die Staaten, welche bis jetzt noch aus dem Monopolwesen eine Einnahmsquelle sich zu verschaffen suchen, gestehen im Prinzip durch Ausnahmsbestimmungen und allmähliche Zulassung der Privatkonkurrenz diese Wahrheit an. Es ist eine von der Wissenschaft und der Praxis längst aufgestellte und anerkannte Wahrheit, daß der Staat nur dann, aber auch nur dann berechtigt ist, einen gewissen Zweig der menschlichen Thätigkeit ausschließlich in seine Hände zu nehmen, wenn durch die Ausübung desselben seitens der Privatindustrie irgend ein allgemeines öffentliches Interesse in Frage gestellt würde. Daß also z. B. das Prägen der Münzen, die Verwaltung der Telegraphen, die Aufstellung von Beamten u. s. w. nur der Thätigkeit des Staats überlassen bleiben muß, ist ebenso gewiß, als er aus allem, worin die Privatindustrie das Gleiche oder noch mehr im Stande zu leisten ist, seine Hände lassen soll. Daß aber der Staat direkt den Handel und die Industrie fördern kann, namentlich bei einer erst sich entwickelnden Volkswirthschaft, ist damit nicht ausgeschlossen, nur darf die Bevormundung nicht über eine gewisse Periode hinaus sich erstrecken, und der allzu eifrig um die Entwicklung der Volkswirthschaft sich kümmernde Staat kann leicht dazu kommen, die Rolle des Bären zu spielen, der dem Kinde die Fliegen abwehren will und es tödtet.

Gleicherweise ist auch der Sieg der Gewerbefreiheit, der Freizügigkeit u. s. w. in der Gegenwart theils in den meisten Staaten schon durchgeführt, theils sind sie eben daran, diese mittelalterlichen Formen der Unfreiheit vollends ganz abzustreifen; die Wissenschaft hat ihre Unhaltbarkeit ohnedies schon längst konstatirt und es ist für die betreffenden Regierungen nur noch eine Frage der Opportunität, den Zeitpunkt fest zu bestimmen, in welchem dem Individuum der freie und natürliche Gebrauch seiner Fähigkeiten und Kräfte nicht mehr verkümmert werden soll.

Eine andere Form dieser Beschränkung haben wir schon oben hervorgehoben, den Schutzzoll, der im Grunde genommen nichts anderes ist, als „das künstliche Gegengewicht gegen die vortheilhaftere Stellung einer auswärtigen Industrie.“ Da das Gegentheil des Schutzzolls, der Freihandel, unter die primärsten Bedingungen der Entwicklung des Handels gehört, so haben wir denselben in Verbindung mit dem Schutzzoll an dieser Stelle etwas genauer zu erörtern.

Jedermann erinnert sich noch, wie zu Anfang der sechziger Jahre gelegentlich des preußisch-französischen Handelsvertrages ein Meinungskampf entbrannt war, wobei wir die entgegengesetzen Ansichten, vom unbedingten Freihandel herab bis zum absoluten Prohibitivsystem, verfochten sahen. Die Einen erblickten in der Durchführung des Handelsvertrags den Ruin der deutschen Industrie, wieder andere versprachen sich einen ungeahnten Aufschwung derselben und nur gering war die Anzahl derer, welche die Verhältnisse so, wie sie waren, betrachteten und sich durch keine Nebenrücksichten

in ihrem Urtheil bestimmen ließen. Wir dürfen die Behauptung aussprechen, daß die Resultate, die jetzt in den verschiedenen Staaten, welche verschiedene Verträge im Sinne des Freihandels mit andern Völkern geschlossen haben, vorliegen, den Streit, der vor einem Jahrzehnt, wo weder Beweise, noch Gegenbeweise geliefert werden konnten, seinem größten und wichtigsten Theile nach zum Austrag gebracht haben, indem man nun die succesive Durchführung des Freihandelsprinzips als eine innere, nicht mehr zu umgehende Nothwendigkeit anerkennt.

Beim Schutzzoll sind übrigens verschiedene Arten und Abstufungen zu unterscheiden; bald ist er ein reiner Prohibitivzoll, durch welchen gewisse Waaren überhaupt fern gehalten werden, bald gestaltet er sich zum eigentlichen Schutzzoll, wenn ein einheimischer Industriezweig bis zu seinem Erstarken durch mäßige Zölle, welche man auf die vom Auslande, das in dieser Branche wohlfeiler produziren kann, importirten Waaren legt, geschützt werden soll, wobei allerdings auch der vollständig zu verwerfende Fall eintreten kann, daß ein Produktionszweig, der wegen absoluten Mangels der zu seiner Herstellung nothwendigen Bedingungen und Voraussetzungen niemals die Aussicht haben kann, konkurrenzfähig zu werden, auf künstliche Weise gezogen und erhalten wird. Das System der reinen Prohibitivzölle ist durch Colbert beseitigt worden, und die Anstrengungen, die in Frankreich unter dem Julikönigthum gemacht wurden, dasselbe wieder zur Geltung zu bringen, dienten nur dazu, die napoleonische Periode des Freihandels anzubahnen. Im übrigen haben alle modernen Kulturstaaten auf die Errichtung von Prohibitivzöllen verzichtet und nur noch die eigentlichen Schutzzolltarife mit verschiedenen Abstufungen und Modifikationen beibehalten.

Es wäre nun allerdings nicht zu bestreiten, daß ein vernünftig angelegtes und zweckmäßig ausgeführtes Schutzzollsystem, wenn es sich um die Heranziehung eines gewissen Industriezweigs, dessen hauptsächlichste und nothwendige Voraussetzungen gegeben sind, handelt, von sehr wohlthätigen Wirkungen begleitet sein kann. Das Kapital ist in genügendem Maße vorhanden, die Intelligenz fehlt nicht, und durch einen, eine kurze Zeit bis zur vollständigen Erstarkung des Industriezweigs dem letztern gewährten Schutz wird derselbe vielleicht in wenigen Jahren mit dem Auslande konkurrenzfähig. Dieser Gedanke liegt auch allen Schutzzolltarifen zu Grunde und die in jeden Handelsvertrag aufgenommene Bestimmung, daß nach so und so viel Zeit seines Bestandes jedem der beiden kontrahirenden Theile das Kündigungsrecht zusteht, will doch wohl nichts anderes besagen, als daß man sich die Möglichkeit vorbehält, die Tarife den veränderten Umständen und dem jeweiligen Fortschritt der Industrie anzupassen d. h. herabzusetzen. Indessen lassen sich die mit einem Schutzzollsystem verbundenen Schattenseiten doch auch wieder nicht verkennen. Abgesehen davon, daß die Tarife von Staatsbeamten festgesetzt werden, denen gewöhnlich jeder tiefere Einblick in den Gang der Produktion, über die Berechnung der Herstellungskosten und in erster Linie über die Lebensfähigkeit und Naturwüchsigkeit des Industriezweiges selbst abgeht, ist es sehr schwierig, den Vorsprung der ausländischen Industrie hinsichtlich des Kapitals und der Entwicklung und Organisation

der Arbeit, der Verkehrsgelegenheiten, der Absatzorte, der Intelligenz u. s. w. mit Zahlen zu bestimmen; wird der Tarif — was übrigens in der Wirklichkeit wohl nicht eintreten kann — zu niedrig gegriffen, so verfehlt er schon aus diesem Grunde seinen Zweck; er verfehlt ihn aber auch durch die Ansetzung zu hoher Zölle: wir haben dann nur eine ungerechte und die consumirenden Klassen besonders hart treffende Besteuerung aller Staatsangehörigen zu Gunsten einzelner Industriebarone, und hat man sich einmal an den Verbrauch des inländischen theureren Fabrikats gewöhnt, so wird die inzwischen Platz gegriffene Indolenz den Staat auch beim besten Willen hindern, reformirend aufzutreten; im Gegentheil, die Geschichte des Zollwesens beweist, daß die Vertreter und Repräsentanten einer auf solche Weise groß gezogenen und geschützten Industrie in ihren Anforderungen immer maßloser werden, wie dies z. B. die französische Bourgeoisie während des Julikönigthums in Frankreich bewiesen hat. Dadurch schlägt der Zweck und die ursprüngliche Absicht des Schutzzolls in sein gerades Gegentheil um und statt allmählich einen Uebergang zum Freihandel zu bilden, drängt er zum Prohibitivsystem, und das ganze Resultat, welches man erreicht hat, ist dies, daß man auf Kosten des gesammten Nationalerwerbs nur Unternehmungen mit unwirthschaftlichem Betrieb und schwächlicher Grundlage hervorruft, die bei dem ersten besten Sturmwind von außen, namentlich, wenn durch politische Ereignisse irgend ein Absatzgebiet verstopft ist, in sich selbst zusammenfallen und andere an und für sich gesunde und lebensfähige Industriezweige mit ins Verderben ziehen.

Der Schutzzoll ist somit ein negatives Mittel, um den Vorsprung eines ausländischen Industriezweigs zu bekämpfen und auf diese Weise die ungleichen Bedingungen auszugleichen. Er ist unnatürlich, sowohl vom Standpunkt des Kapitals, das in Unternehmungen gesteckt wird, welche an und für sich ohne diese künstliche Nachhilfe unnatürlich und unrentabel sind, als auch vom Gesichtspunkt der Arbeit, welche auf einem Gebiete sich bethätigt, das keine natürliche Grundlage hat. Die Schutzzölle sind geschichtlich betrachtet in der That gar nichts anderes, als die letzten Ueberreste des Merkantilsystems, und wenn man heutzutage statt der Behauptung, das baare Geld müsse im Lande bleiben, die Forderung der Unabhängigkeit eines Staats von der Industrie eines fremden Landes aufstellt, so erwiedern wir darauf mit dem schon angeführten Worte des griechischen Philosophen Aristoteles, der verlangte, daß hinsichtlich des Handels und der Industrie alle Völker sich als eins, als Angehörige einer großen und allgemeinen Weltwirthschaft zu betrachten haben, wo der ungehinderte und freie Austausch aller Produkte und Erzeugnisse am schnellsten und sichersten die Grundlagen des Glücks und des Wohlstandes jedes einzelnen Staates und Volkes herstellt.

Unsere Zeit ist aber soweit vorangeschritten, daß sie solcher negativen Mittel nicht mehr bedarf und die meisten Staaten wenden die positiven mit dem besten Erfolg schon längere Zeit an. Unter diese letztern rechnen wir vor allem die Heranziehung fremder Arbeitskräfte und des ausländischen Kapitals, das ja seinem innersten Wesen nach stets den am meisten renti-

renden Anlagen zustrebt; wir rechnen ferner in diese Kategorie — und hier kann die Initiative des Staates allerdings sehr ersprießliche und wohlthätige Folgen haben — die allgemeine Verbreitung eines tüchtigen gewerblichen Fortbildungsschulwesens, Reiseunterstützungen an strebsame und intelligente Industrielle, die durch Anschauung des Betriebs an Ort und Stelle bald sich ein sicheres Urtheil darüber zu bilden im Stande sind, ob dieser oder jener Industriezweig in ihrer Heimat Wurzel fassen kann oder nicht; Aufstellungen von Modellen, Errichtungen von Musterlagern, überhaupt die Bildung der industriellen Bevölkerung in intellektueller und technischer Hinsicht. Nennen wir zum Schlusse noch eine vernünftige Organisation des Kredits, welche Hand in Hand mit den Bedürfnissen der Industrie und des Handels jederzeit das nöthige Kapital so wohlfeil als möglich beischafft, so haben wir die positiven Mittel, die der Staat zur Heranziehung und Ausbildung eines hinter dem Ausland zurückgebliebenen Industriezweigs anwenden kann, vollständig aufgezählt. Uebrigens sind die Befürchtungen, die man über den Vorsprung einer fremden Industrie hegt, in Wirklichkeit oft nur scheinbar, wenigstens schrumpfen sie bei genauerer Würdigung aller in Betracht kommenden Verhältnisse sehr zusammen: denn einestheils haben industriell zurückgebliebene Völker den Vorsprung wohlfeilerer Arbeitskräfte, andererseits gleicht der Unterschied der Transportkosten die billigere und wohlfeilere Produktionsmethode des Auslandes in der Regel vollständig aus.

Daß hohe Zölle überdies von selbst zum Schmuggelhandel auffordern, ist eine bekannte Thatsache, und hatte derselbe in früheren Zeiten (Continentalsperre) einen sehr bedeutenden Umfang.

Allerdings, wo einmal Schutzzölle bestehen, erfordert es die Billigkeit gegen die lebensfähigsten Unternehmungen die Tarifermäßigungen vorher zu bestimmen und Schritt für Schritt die Bahn des Freihandels zu betreten; und wir stehen nicht an, uns für die französische Einrichtung zu entscheiden, wodurch es der Regierung für sich allein, ohne den andern Faktor der gesetzgebenden Gewalt, den corps legislatif, zu befragen, gestattet ist, durch einfache Decrete Zollermäßigungen zu verfügen. Nur mit diesem Mittel konnte Napoleon den Eigensinn der geschlossenen Phalanx der französischen Schutzzöllner brechen und die Periode des Freihandels anbahnen, ein Verdienst, das vielleicht der schönste Lorbeer in der Reihe der napoleonischen Thaten ist.

Wohl zu unterscheiden von den Schutzzöllen sind die Finanzzölle, die der Staat als Abgabe bezieht. Dieselben sind eigentlich nichts anderes, als die Gestalt, welches das Monopol dem Ausland gegenüber annimmt, sofern letzteres Waaren in das betreffende Land importirt, die in dem letztern einer Besteuerung unterliegen. Was wir oben über das Monopolwesen sagten, gilt auch hier seinem ganzen Umfange nach, weßhalb wir kein weiteres Wort darüber zu verlieren haben.

Schließlich wären noch die sogenannten Differenzialzölle zu erwähnen, worunter man die ungleichartige Behandlung einer und derselben Waare, je nachdem sie von diesem oder jenem Staate importirt wird, versteht. So viel wir wissen, werden dieselben im Prinzip von allen Staaten

desavouirt; ein vernünftiger Grund zu ihrer Anlegung läßt sich auch nicht denken, es müßte denn sein, daß man sich auf diese Weise an einem Staate für Unbilden und Beleidigungen rächen will, die sich aus irgend welchem Grunde der Bestrafung durch Krieg u. s. w. entziehen. Die Unionsregierung wurde bekanntlich nach Beendigung des letzten Krieges von vielen Seiten bestürmt, England und Frankreich für die moralische und materielle Unterstützung, welche beide Staaten der Rebellion geleistet haben, durch Aufstellung eines höheren Zolltarifs für den Import englischer und französischer Waaren zu strafen. Die Regierung gieng natürlich auf dieses Ansinnen nicht ein und zwar mit vollem Rechte, da sie gut begriff, daß der schließliche Schaden doch nur Amerika allein treffen würde. Differenzzölle in uneigentlichem Sinne sind übrigens z. B. auch dann vorhanden, wenn ein Staat kraft eines mit einem andern Staate abgeschlossenen Handelsvertrags eine gewisse Waarengattung mit einem Zoll belegt, der für einen dritten Staat, mit dem der erstere ebenfalls durch einen Handelsvertrag verbunden ist, der aber vielleicht dem Prinzip der Reciprozität gemäß günstigere Bedingungen zugestanden erhalten hat, niedriger bemessen wird. Dies ist z. B. in der That der Fall zwischen Frankreich und England einer-, und Frankreich und Preußen andererseits, indem verschiedene englische Waaren in Frankreich einem geringern Eingangszoll unterworfen sind, als dieselben Waaren aus Deutschland, wogegen allerdings England in anderer Beziehung an Frankreich wieder Zugeständnisse gemacht hat, die Deutschland, ohne nationale Interessen zu schädigen, nicht gewähren konnte.

Der Vollständigkeit wegen sei hier noch der Unterscheidung zwischen Werth- und Gewichtszöllen gedacht; während bei dem erstern System der Zoll in Prozenten nach dem Werthe des importirten Gegenstandes erhoben wird, berechnet sich derselbe bei der andern Methode nur nach dem Gewichte, und wir brauchen es wohl nicht ausdrücklich hervorzuheben, daß allein das erstere System eine rationelle Zollgesetzgebung ermöglicht, während das zweite die Möglichkeit darbietet, die Absicht, die man durch die Aufstellung eines Tarifs erreichen wollte, zu vereiteln.

Außerdem spricht man noch von Eingangs-, Durchgangs-, Ausfuhr- und Binnenzöllen, Worte, deren Bedeutung ohne weitere Erklärung von selbst einleuchtet.

Nachdem wir die verschiedenen Formen der Unfreiheit betrachtet haben, welche die Staaten der Arbeit und der Bethätigung seiner Angehörigen festzustellen für gut befunden haben, bleibt uns noch übrig, die Freiheit des andern Produktionsfaktors, nämlich des Kapitals, zu betrachten.

Es hat bekanntlich ziemlich lange gedauert, bis die Ueberzeugung von der Legitimität des Zinsennehmens allgemein geworden ist; und der Staat glaubte berechtigt zu sein, die Höhe des Zinsfußes bestimmen und normiren zu dürfen, eine Ansicht, die sich Jahrhunderte lang erhaltend in der Form der Wuchergesetze geäußert hat.

Bei der Verbindung des Kapitals mit der Arbeit zur Produktion stellt das Kapital das Resultat einer früheren Arbeit dar, wobei der Zins für das Kapital gleichsam die dem nachfolgenden Geschlecht zu gut kommende

Ernte ist, während der Gewinn, den die Arbeit abwirft, dem Arbeiter selbst und in der Regel direkt zu gut kommt. Wie es gekommen, daß der durch Arbeit erzielte Lohn und Gewinn in den Augen der Gesetzgeber und im Lichte der öffentlichen Meinung auf Kosten und zu Ungunsten des Kapitalgewinnes als der wahre berechtigte Arbeitslohn angesehen wurde, ist nicht recht abzusehen; Thatsache aber ist es, daß diese Vorliebe für die Arbeit und ihr Produkt so weit gegangen ist, daß man diejenigen, welche für die Ueberlassung ihres Kapitals sich einen höhern, als den durch gesetzliche Bestimmungen festgesetzten Nutzungspreis bezahlen ließen, mit harten Strafen belegte. Man schuf ein Verbrechen, das weder die Moral, noch die Natur der Verhältnisse als solches anzuerkennen vermag.

Daran, den Miethzins für die Ueberlassung eines Grundstücks oder eines Gebäudes gesetzlich feststellen zu wollen, hat man noch nie gedacht; der Zinsfuß aber, der ja auch nichts anderes ist, als der Preis einer reellen Dienstleistung, durfte sich nicht, wie die andern Miethverhältnisse, nach den Gesetzen der Nachfrage und des Angebots richten, sondern wurde speziellen und außerordentlichen gesetzlichen Bestimmungen, die ebenso ungerecht als unnatürlich waren, unterworfen.

Nach der Natur der Dinge hätte sich das Verhältniß eher umgekehrt gestalten sollen; denn die Ueberlassung einer Immobilie an einen Andern ist mit weit weniger Risiko verbunden, als die einer Summe Geldes; jene kann höchstens deteriorirt werden und im ungünstigsten Falle sieht sich der Eigenthümer derselben des Miethzinses beraubt; hier dagegen läuft der Eigenthümer zugleich die Gefahr, auch sein hingegebenes Kapital zu verlieren. Daß die Gesetzgebung und die öffentliche Meinung auf dieses thatsächliche Verhältniß keine Rücksicht genommen haben, hat seine historischen Gründe, deren Prüfung aber hier nicht unsere Sache ist. So viel erhellt aber daraus, daß es nur eine Forderung der Billigkeit und der Gerechtigkeit ist, wenn man verlangt, daß die Fixirung des Zinsfußes dem Kapitaleigenthümer selbst überlassen werden solle.

Nimmt man aber auch an, die Risikoprämie, die sich der Kapitaleigenthümer bei jeder Anlehensstipulirung im Zinsfuß bezahlen läßt, schrumpfe auf ein verschwindend kleines Minimum zusammen, so ist doch der Fall möglich, daß der kapitalbedürftige Unternehmer einen sehr hohen Zinsfuß bezahlt, ohne daß der Kapitaleigenthümer sich einer übervortheilenden Handlung schuldig macht. A z. B. hat ein sehr gewinnreiches Unternehmen entworfen, das ihm in kurzer Zeit 50, 60 oder 100 Prozent von dem in die Unternehmung gesteckten Kapital abwerfen wird; das Kapital, das dazu nöthig ist, besitzt er nun aber nicht; B, der sich von der Lukrativität der Unternehmung nicht ganz überzeugen kann, verlangt 20 Prozent; A geht darauf ein, die Unternehmung gelingt und B erhält sein Kapital nebst 20 Prozent schließlich wieder zurück. Ist dies nun ein wucherisches Geschäft? Der starre Buchstabe des Gesetzes bejaht zwar diese Frage, weil der hier stipulirte Zinsfuß numerisch die landläufigen und gesetzlichen Prozente übersteigt. Die Wissenschaft aber und die Moral verneinen sie; denn wenn auch der Eigenthümer des Kapitals durchaus keinen Antheil an der lukrativen Idee

des Unternehmers hat, und auch bei der Ausführung derselben direkt gar nicht betheiligt war, so ist jedenfalls sein Verdienst, daß er das Kapital, ohne welches A seine Idee gar nie hätte realisiren können, aufgespart hat; er hat demselben die Mittel in die Hand gegeben, sich und die Gesellschaft zu bereichern. Aber, wendet man dagegen ein, 20 Prozent ist ein den gewöhnlichen Zinsfuß übersteigendes Maß. Darauf antworten wir ebenfalls mit einem entschiedenen Nein, wenn, wie wir es voraussetzen, auch das Kapital frei ist, wenn der Eigenthümer desselben gegen den Andern sich keine betrügerische Absicht zu Schulden kommen läßt, und wenn er endlich nicht die Verlegenheit oder die Noth desselben zur Erlangung eines höhern Zinsfußes benützt. Weder die Gesetze noch die Moral verdammen einen Kaufmann, der seine Waaren mit einem Gewinn von 20 bis 40 Prozent verkauft; worin unterscheidet sich der, welcher seine Kapitalien herleiht, d. h. Kredit verkauft, von dem eben genannten Kaufmann, und warum sollte das, was bei dem Einen nicht beanstandet wird, dem Andern zum Vorwurf gereichen?

Ueberdies sind mit der Erhaltung des Kapitals oft so viele außerordentliche Kosten, unter Umständen auch Gefahren verbunden, wie bei der Produktion anderer Waaren nicht in entfernter Weise. Warum soll der, welcher sein Geld aus einem brennenden Hause mit Lebensgefahr gerettet hat, der es sich in einer Gesellschaft erwarb, wo Arbeit als Schande galt, und der es sich da erspart hat, wo der Luxus in Ehren war, für seine Gefahr und für seine Enthaltsamkeit, mit der er ein Mittel zur Arbeit erhalten und gerettet hat, nicht auch einen höhern Zinsfuß genießen? Freilich hat er zunächst aus Egoismus so gehandelt, aber er beansprucht deßhalb auch gar nicht die innere befriedigende Belohnung, welche die Tugend verleiht, sondern er will einen greifbaren Lohn für seine Mühe haben, wofür persönliches Interesse das Motiv und Geld der Preis und die Belohnung ist.

Wie es aber stets zu gehen pflegt, wenn der Staat die Verbesserung eines wirthschaftlichen Uebels durch direktes Eingreifen herbeizuführen sucht, daß das Uebel sich verschlimmert und vergrößert, so hat man die Bemerkung gemacht, daß die gegen den Wucher erlassenen Gesetze nur dazu beigetragen haben, den Zinsfuß zu erhöhen, statt ihn zu erniedrigen; denn der ehrenhafte Kapitalist, der mit Recht die Risikoprämie für die Hingabe seines Kapitals unter Umständen erhöhen muß und zwar über die Grenzen des sogen. gesetzlichen Zinsfußes hinaus, behält alsdann aus Furcht vor der entehrenden Strafe sein Kapital lieber bei sich, und der kapitalbedürftige Unternehmer wird dann erst recht eine Beute übermäßiger Forderungen und Ansprüche. Indessen haben sich die Wuchergesetze auch aus dem weitern Grunde, weil sie sehr leicht zu umgehen sind, als ganz unwirksam erwiesen.

Endlich aber ist die gesetzliche Fixirung eines Zinsenmaximums ein direkter Eingriff in das Eigenthum von Seiten des Staats und zwar ein einseitiger Eingriff; denn, um dem Gesetz auch eine positive Kehrseite zu geben, müßte er die Macht haben, den Eigenthümer zu zwingen, sein Geld herzuleihen.

Eigentlich wucherische Handlungen, die sich auf den Mißbrauch irgend welcher Verhältnisse des Kreditsuchenden gründen, gehören gar nicht hieher.

Daß die Ausbeutung der Unwissenheit oder der Leidenschaft mit der Strenge des Gesetzes zu ahnden sei, wird natürlich von niemand in Abrede gezogen werden wollen.

Daß die Wuchergesetze erst kürzlich in Preußen abgeschafft worden sind und daß man in andern Staaten im Begriffe steht, diesem Beispiele zu folgen, darf als sicheres Zeichen gelten, daß beide Staaten an ihrer Volkswirthschaft zur Genüge das Verkehrte und Widersinnige einer gesetzlichen Regelung des Zinsfußes erfahren haben.

So sehen wir denn überall die Interessen des Handels und der Industrie im Leben der Völker und Staaten eine der hervorragendsten Stellungen einnehmen, ihre Berücksichtigung oder ihre Vernachläßigung und gewaltsame Mißhandlung straft sich, wie die Geschichte zeigt, durch Nachtheile aller Art; allerdings sind diese zuerst nur materieller Art; da aber bekanntlich das ganze Kulturleben der Menschheit eine materielle Grundlage haben muß, so kann es nicht fehlen, daß bei der mangelhaften Beschaffenheit der letztern auch die sittlichen und geistigen Interessen eines Volkes Noth leiden und verkümmern.

Diese Thatsache zeigt sich auf eine überraschende Weise hinsichtlich der Einrichtung und der Organisation des Staates selbst, und wir haben nun des näheren zu untersuchen, wie sich die verschiedenen Staatsformen im Verhältniß zum Handel und zur Industrie gestalten. Wir halten es nicht für überflüssig, über diesen Gegenstand etwas weiter auszuholen, zumal seine hohe Bedeutung für unsern Zweck von selbst in die Augen springt.

Ueber den Begriff und den Zweck des Staates haben wir uns oben schon ausgesprochen und es bleibt uns daher hier nur noch die Aufgabe übrig, über die Formen, die derselbe in der Geschichte bis jetzt angenommen hat, also über Monarchie, Aristokratie und Demokratie, das Nothwendige zu sagen.

Man hört hin und wieder die Frage aufwerfen, welche Regierungsform die beste und vorzüglichste sei und welche am ehesten im Stande sei, die Aufgabe des Staats, d. h. die Verwirklichung des Rechts zu erfüllen? Es ist klar, daß diese Frage, so absolut gestellt, gar nicht beantwortet werden kann und daß keine der drei Staatsformen an sich und unter allen Umständen die materiell vorzüglichste und beste sein kann. Daß der wirkliche Staat in der That eine Mischung monarchischer, aristokratischer und demokratischer Elemente enthalten muß und enthält, zeigt ein oberflächlicher Blick auf irgend eine beliebige Staatsverfassung. Denn die dreifache besondere Grundeigenschaft, welche der monarchischen, aristokratischen und demokratischen Gestaltung der Regierung zukommt, nämlich entweder straffe und energische Geltendmachung des Prinzips der Einheit, oder die Mäßigung und die Stetigkeit, oder endlich die Beweglichkeit und Triebkraft des Fortschritts, hat die Lenkung jedes Staates zum unabweisbaren Bedürfniß und die verschiedenen Kristallisationspunkte der Gesellschaft, welche im kleinen zur Einheit und zur Organisation eines Herrschaftsverhältnisses drängen, wie Gemeinde, Kirche, Familie, Organisation der Gewerbe u. s. w. haben jene Prinzipien je in einem besondern Mischungsverhältniß nothwendig, so

daß der Staat im ganzen stets eine Mischung jener drei Elemente aufweisen wird und daß neben dem Vorherrschen des einen Elements immer auch die beiden andern zur relativen Geltung gelangen werden; so in der demokratischen Republik das monarchische Element durch die Bestellung einer Präsidentschaft, in einer aristokratischen Republik durch die Wahl eines Konsuls oder daß in der konstitutionellen Monarchie das aristokratische Element in der ersten, das demokratische in einer zweiten Kammer Stellung gewinnt.

Unter Monarchie versteht man denjenigen Staatszustand, in welchem das Prinzip der Einherrschaft zur mehr oder weniger ausschließenden Geltung gegenüber dem aristokratischen und demokratischen Prinzip gelangt ist. Nach dem Momente der Dauer der einherrschaftlichen Organisation der Staatsgewalt darf übrigens das Wesen der Monarchie nicht bestimmt werden; denn je nach den thatsächlichen Kulturzuständen wird die einherrschaftliche Organisation der Staatsgewalt bald nur eine vorübergehende, etwa auf die Dauer eines Kriegs, bald eine lebenslängliche (Wahlmonarchie), bald eine erbliche (Erbmonarchie) sein. Wo das Bedürfniß nach energischer Vertretung des Staatseinheitsprinzips, das immer zur Monarchie hindrängt, nur ein vorübergehendes, nicht regelmäßig vorkommendes ist, ergibt sich von selbst eine nur periodische Monarchie; daher jener für die heutige monarchische Anschauung unbegreifliche Wechsel zwischen absoluter Gewalt, etwa auf die Dauer eines Kriegs, und einer ebenso großen Machtlosigkeit im friedlichen Leben der Volksgemeinde. Unter diametral verschiedenen Kulturverhältnissen, von der monarchischen Bildung des Priesterkönigthums und der Patriarchie bis zum konstitutionellen Königthum hochcivilisirter und bis zum Cäsarismus überlebter Völker ist es immer das gleichartige Bedürfniß nach concentrirter Vertretung der Staatseinheit und das Vorhandensein kraftvoller Persönlichkeiten für dieses Bedürfniß, was zur Monarchie führt und selbst in Republiken das monarchische Element stärkt. Insbesondere ist es der Krieg, sowohl der auswärtige, als der innere unter Bürgern, der die monarchische Gewalt selbst bis zu den extremsten despotischen Auswüchsen stärkt. Krieg ist daher nie den Demokratieen und Aristokratieen, und eben so wenig der Selbständigkeit des Rechtslebens der einzelnen Glieder im Staate, sondern immer der Centralisation und der Uebertreibung der Einherrschaft günstig gewesen (der Uebergang der ersten französischen Republik zum Kaiserthum); Anarchie in Republiken beweist nichts anderes, als daß sie ein besonderes starkes Bedürfniß nach kräftigster Vertretung der innern Rechtseinheit hat, woraus in der Regel die Despotie entsteht (kurzer Bestand der zweiten französischen Republik). Auf demselben Verhältniß beruht es auch, daß monarchische Usurpatoren um Dynastieen zu gründen und um sich als nothwendig zu erhalten, auswärtige Verwicklungen sogar aufsuchen und kriegerische Lorbeeren zu Stützen ihres Thrones machen.

Die Monarchie erscheint aber im Leben in verschiedenen Formen und Abstufungen, die wir der Reihe nach betrachten müssen. Wir beginnen mit der absoluten Monarchie.

Die Monarchie der Neuzeit, namentlich bei ihrem Beginne, hat sich aus dem Lehenswesen des Alterthums entwickelt. Es ist eine bekannte Thatsache,

daß extreme Entwicklungen im Staatsleben in der Regel nur durch Entwicklungen zum andern Extrem überwunden werden; die feudalaristokratische Auflösung der Staatseinheit im mittelalterlichen Staate sollte zum Schluß des Mittelalters und in der ersten Periode der Neuzeit durch eine bis zum Absolutismus gesteigerte Monarchie wieder aufgehoben werden. Man muß übrigens gestehen, daß Handel und Industrie und die Vertreter derselben bei einer kräftigen absoluten Monarchie nicht schlecht fahren: das Bedürfniß einer Landespolizei und eines Landrechts wegen des intensiven sich gestaltenden, in weitere Beziehungen auseinandertretenden Kulturverkehrs führt den Kaufmann von selbst auf die Partei der Monarchie hinüber. Weiter kommt der Entwicklung der absoluten Monarchie das Eindringen der eine centralisirenden Landesverwaltung bedingenden Geldwirthschaft an Stelle der im Lehnsstaat zu lokaler Fixation der Staatsverwaltung zwingenden Naturalwirthschaft zu statten. Ueberall in der Geschichte, wenn sich aus den feudalaristokratischen Zuständen die absolute Monarchie entwickelte, sehen wir den Handel und die Industrie auf Seite der letztern.

Auf welche Weise von einer absoluten Monarchie für die Interessen des Handels und der Industrie gesorgt wird, kann sehr verschieden sein. Bald fallen die materiellen Interessen der Regierung mit denen des Volks zusammen: dann ist es gut und die im Worte Louis XIV. personifizirte Staatsmaxime: „l'état c'est moi" kann dann vermöge der Centralisation auf eine so energische und nachdrückliche Weise die kommerziellen Interessen vertreten, wie eine andere Regierungsform nimmermehr. Um so intensiver ist aber auch der Schaden, um so nachtheiliger sind seine Wirkungen, sobald einmal das Interesse der Regierungsgewalt von dem der Regierten divergirt. Dem Monopol- und Privilegienwesen ist alsdann Thür und Thor geöffnet, die Besteuerung des Volks findet ihre Grenzen nur in der äußersten Anspannung der Steuerkraft, für die äußern Einrichtungen des Handels und Verkehrs sorgt die Regierung eben nur so viel und so weit, als ihr gutdünkt. Uebrigens darf man sich die Zustände unter einer absoluten Monarchie nicht zu schwarz vorstellen: ein in der Entwicklung begriffener und aus verschiedenen Völkerschaften zusammengesetzter Staat kann nur durch einen aufgeklärten Despotismus regiert werden, und wenn eine solche Regierung ihre Stellung und ihre Aufgabe begreift, so ist eine solche Staatsform, wie keine andere, im Stande, für die geistige und materielle Entwicklung ihrer Staatsangehörigen auf das beste und sicherste zu sorgen. Für Rußland, nach seinen jetzigen Kulturverhältnissen, nach seiner Geschichte und ethnographischen Zusammensetzung dürfte sich eine konstitutionelle Monarchie jetzt schon kaum eignen, hier thut vielmehr eine straffe Centralgewalt, die das, was sie für gut und ersprießlich findet, energisch durchführt, ihre trefflichen Dienste.

Eine geschichtliche Form der absoluten Monarchie ist der Cäsarismus, d. h. diejenige absolutistisch-monarchische Staatsbildung, welche das nach langen und von Parteiwirren auf einer höhern Kulturstufe besonders sehnsüchtig hervortretende Verlangen nach Ruhe und Ordnung durch Militärherrschaft befriedigt. Wenn die Parteikämpfe der Demagogen untereinander, der ge-

genseitige Haß der Reichen und Armen, der Despotismus einer zügellosen Menge alle Interessen der höhern Civilisation, namentlich das Eigenthum, den Handel und die Industrie gefährden und in Frage stellen, wenn sich keiner mehr seiner eigenen Freiheit, seiner geistigen oder materiellen Ueberlegenheit mehr sicher fühlt, dann wollen endlich die Meisten Ruhe um jeden Preis und sie ziehen eine geordnete Unfreiheit einer gefahrvollen Freiheit vor. Durch Herstellung der innern Ruhe steigt der Cäsarismus aus dem Schlund des Parteihaders empor als der letzte Nothbehelf für die Staatsordnung einer sich überlebenden Gesittung, so z. B. aus den Parteikämpfen der spätern römischen Republik das Imperatorenthum, aus den innern Kämpfen der spätern hellenischen Staatsbildung Tyrannen wie Dionys, Agathokles, Nabis und die makedonische Militärherrschaft; so in neuerer Zeit aus der übermäßigen Bewegung der ersten und dritten französischen Revolution der napoleonische Absolutismus. Das Machtmittel solcher Monarchieen ist ein starkes, an die Person des Despoten gekettetes Heer (Prätorianerthum); gegen unten wird die Herrschaft erhalten durch Schmeichelei gegen die Menge, durch Darreichung von materiellen Vortheilen und Gewährung von Lustbarkeiten (panem et Circenses), durch Unternehmung großer öffentlicher Bauten (der Umbau von Paris), durch scheinbare Beibehaltung des demokratischen Prinzips (allgemeines Stimmrecht). Am meisten leidet unter dieser Staatsform der Bürgerstand und die edleren aristokratischen Elemente und mit der finanziellen und politischen Niederdrückung derselben die ganze Kultur.

Wer momentan bei einer solchen Staatsform gewinnt, ist die Großindustrie und der Arbeiterstand, und es ist sehr bezeichnend, daß sogleich nach dem Staatsstreich am 2. Dezember unter den ersten Deputationen an Napoleon es Fabrikanten und Arbeiter waren, welche ihn im Namen ihrer Kollegen und ihres Standes baten, die Ruhe und Ordnung wieder herzustellen; und es kann allerdings nicht geleugnet werden, daß der Napoleonismus für die materielle Entwicklung Frankreichs sehr viel gethan hat. Schon die Thatsache allein, daß durch Napoleon III. die Prinzipien des Freihandels auf dem Kontinente Eingang gefunden haben, ist nicht hoch genug anzuschlagen.

In unserer Zeit ist übrigens auch die absolute Monarchie eine überwundene Form des Staatslebens und die meisten Staaten haben nunmehr die konstitutionelle Monarchie angenommen. Die einseitige Geltendmachung des Prinzips der Staatseinheit durch den monarchischen Absolutismus kann, wie wir gesehen haben, unter besondern Voraussetzungen eine vorübergehende Nothwendigkeit sein, wird aber auf die Dauer immer an ihrem eigenen Uebermaße zu Grunde gehen; denn das Staatsleben bedarf außer der festen Vertretung der Einheit ebenso der Freiheit, d. h. der Anerkennung der organischen Berechtigung auch der einzelnen Glieder des Staats, theils zur Selbstbestimmung ihrer innern Angelegenheiten, theils zur Mitbestimmung der gesammtstaatlichen Angelegenheiten. Die Mißachtung und Verkennung dieser Freiheit führt auf die Dauer zu zügelloser Anwendung der unumschränkten staatlichen Gewalt oder zur Empörung der in ihrem

Rechte verletzten und in ihrem Freiheitsgefühl unterdrückten niedrigen Regionen der Gesellschaft, oder, was ebenfalls unter gewissen Voraussetzungen sehr leicht möglich ist, zur Erstickung aller Kultur und aller Triebkraft im Volke, zum moralischen und wirthschaftlichen Bankerott des absoluten Staates, dem es gelungen ist, das Freiheitsgefühl und damit die Kulturenergie seiner Unterthanen zu ersticken und zu ertödten.

Die absolutistisch-monarchische Auffsaugung der Gesetzgebung in den Willen des Königs, die Umwendung des Wesens der Monarchie von der Vertretung der Staatseinheit in eine centralisirte persönliche Staatsallheit unter Bevormundung aller einzelnen Kreise durch einen einzigen Willen und durch ein polypenartig sich erstreckendes Beamtenthum ist eine unhaltbare Uebertreibung und eine Verfälschung des monarchischen Prinzips selbst, gegen welche die Gesellschaft früher oder später durch Revolutionen reagiren wird.

Die Umbildung der absoluten Monarchie zum Konstitutionalismus erfolgt als Correktion der Uebertreibung des monarchischen Prinzips, indem sich die einzelnen Organismen des Staats von der centralistischen Bevormundung emancipiren, oder indem sich die Gesammtheit der durch Repräsentanten vertretenen organischen Rechtsgesellschaft bei der Gesetzgebung betheiligt. Dabei bedarf aber die tägliche Uebung und Ausführung der Gesetze (Exekutive) einer einheitlichen Organisation und Leitung, energischer Entscheidung und schnellen Handelns. Deßhalb ist auch in der konstitutionellen Monarchie das Gebiet der vollziehenden Gewalt fast unumschränkt monarchisch, ohne fortlaufende Mitwirkung einer Repräsentation organisirt und selbst in der konstitutionellen Republik tritt nach der Seite der vollziehenden Gewalt das Bedürfniß einer der Monarchie ähnlichen Organisation durch Uebertragung der Exekutive an einen Präsidenten, hervor. Uebrigens tritt immer die natürliche Reaktion gegen die zu bureaukratische Ausübung der vollziehenden Gewalt mit Nothwendigkeit ein, und es ist keineswegs zufällig, daß in den Kämpfen der letzten Generationen um konstitutionelle Gestaltung der Monarchie das Streben nach Autonomie und Selbstverwaltung, nach Emancipation von der Bevormundung eines centralisirenden Beamtenthums eine so bedeutende Rolle gespielt hat, daß überall da, wo wie z. B. in Frankreich das absolut-monarchische Prinzip der Centralisation bei den Versuchen einer konstitutionellen Gestaltung nicht abgestreift werden konnte oder wollte, die konstitutionelle Monarchie entweder bloßer Schein geblieben oder durch Rückfall in den offenen Absolutismus wieder verschlungen worden ist. Das Hauptmerkmal der konstitutionellen Monarchie ist daher die Theilnahme des Volks durch Repräsentation an der Schaffung neuer und der Abänderung alter Gesetze und die Sicherstellung des allgemeinen Rechts- und Verfassungszustandes gegenüber der Verwaltung durch Verantwortlichkeit der obersten Verwaltungsorgane für verfassungs- und gesetzwidrige Handlungen.

Sehen wir uns unter den europäischen Kulturstaaten um, so finden wir, daß alle die, welche zu Bedeutung gelangt sind und heute noch eine hervorragende Stellung einnehmen, die konstitutionell-monarchische Staatsform angenommen haben, und wo das Volk dieselbe nicht erkämpfen konnte,

wie z. B. in Neapel, gieng der betreffende Staat, der seine Zeit und ihre Anforderungen nicht verstehen wollte oder konnte, nothwendigerweise unter. Die konstitutionell regierten Staaten nehmen unter den Handels- und Industriestaaten weitaus die erste Stelle ein: Belgien wurde unter seinem Musterkonstitutionalismus einer der ersten Industriestaaten in Europa, England hat seinen weltbeherrschenden Handel und seine politische Macht wesentlich der Freiheit zu danken, welche sich das englische Volk im Lauf der Jahrhunderte erkämpft hat und welche nunmehr im Bewußtsein jedes Staatsangehörigen mit solcher Kraft und Ueberzeugungstreue fortlebt, daß es nicht wohl ein Regent oder ein Minister wagen würde, Hand an die freie Verfassung zu legen. Zum Siege des konstitutionellen Prinzips in der Neuzeit hat neben dem Andringen des Bürgerthums gegen den feudalen Adel namentlich die volkswirthschaftliche und finanzielle Entwicklung der neuern Zeit beigetragen, welche, bei kostspieliger Erweiterung der allgemeinen Staatsaufgaben, nach dem Verkaufe der Domänen in vielen Staaten, bei der Unverträglichkeit vieler Regalien, Monopolgebühren und indirekter Steuern mit den Bedürfnissen des modernen Verkehrs, eine immer stärkere Benützung der Einnahmequellen aus direkten Steuern und bei der Empfindlichkeit dieser letztern für das Volk die Mitbetheiligung desselben an der Feststellung der Staatsausgaben und der Mittel für dieselben herbeinöthigte, der absoluten Monarchie hiemit ihre spezifisch-finanzielle und wirthschaftliche Basis und ihre völlige Unabhängigkeit vom Volke entzog. Leicht aber und oft schnell geht durch eine solche finanzielle Entwicklung die konstitutionelle Monarchie faktisch in eine Republik mit Parlamentsherrschaft über.

Uebrigens kann die konstitutionelle Monarchie in doppelter Richtung verfälscht werden, einmal zum scheinkonstitutionellen Absolutismus und zum scheinmonarchischen Republikanismus. Erstere Richtung wird sich darin bekunden, daß die monarchische Regierung nach unten die autonomische Selbstbestimmung durch Centralisation und bureaukratische Bevormundung nicht zur Ausführung gelangen läßt, z. B. in Frankreich, daß sie die repräsentative Theilnahme des Volks an der Gesetzgebung durch ungebührliche Beeinflussung der Wahlen und sonstige Mittel, sowie die Ministerverantwortlichkeit in Beziehung auf eine gesetzes- und verfassungstreue Verwaltung illusorisch macht. Diese Verfälschung in absolutistisch-monarchischen Geiste macht sich geschichtlich in der Zeit des Uebergangs vom Absolutismus zum Constitutionalismus als periodische Reaktion des erstern geltend (Oesterreich). Im Interesse der Monarchie selbst liegt diese Reaktion nicht, da ein für constitutionelle Einrichtungen reifes Volk glücklicher und besser mit dieser, als ohne sie zu regieren ist. Die andere Ausartung in scheinmonarchischen Republikanismus besteht darin, daß von unten her durch Inanspruchnahme einer schrankenlosen Individualfreiheit und Autonomie der berechtigte staatseinheitliche Einfluß der Monarchie beseitigt, daß in Beziehung auf die Landesgesetzgebung der herrschende Einfluß der Monarchie nicht mehr anerkannt oder faktisch nicht mehr geübt wird und daß der Monarch die Macht verliert, sein Ministerium selbst zu bilden. Wo faktisch oder formell rechtlich der Monarch in Beziehung auf Gesetzgebung und Ernennung der Minister

von der Parlamentsmehrheit abhängig geworden ist, ist die Monarchie nur noch scheinbar vorhanden, obwohl der monarchische Schein namentlich dann, wenn die herrschende parlamentarische Mehrheit eine aristokratische ist, oft noch lange bewahrt wird (England).

Das Wesen der constitutionellen Monarchie besteht somit in einer Theilung der Gewalten an zwei verschiedene Willen, da in der Gesetzgebung, namentlich bei der Feststellung der periodischen, die gesammte Verwaltung nahe berührenden Finanzgesetze sowohl die Kammern, als die Regierung ein absolutes Veto zu haben pflegen. Dieses dualistische Verhältniß ist der Ausgangspunkt aller constitutionellen Conflicte, als solcher aber nur deßhalb weniger scharf aufgefaßt, weil die meisten Gesetzgebungsfragen nicht absolut dringlich sind, also eine dualistische, comprommissarische Behandlung durch wiederholte Versuche, wie zwischen zwei Contrahenten, ziemlich leicht zulassen. Bei allen denjenigen Gesetzgebungsfragen aber, wo dies nicht der Fall ist, wo vielmehr schnell zu einer gesetzgeberischen Entscheidung gelangt werden muß, z. B. beim Finanzgesetze, ohne dessen rechtzeitige Verabschiedung eine constitutionelle Staatsverwaltung unmöglich wird, oder bei dringenden Gesetzesvorlagen in besonders kritischen Zeiten, z. B. bei auswärtigen Verwicklungen, tritt der Mißstand dieses Dualismus scharf genug hervor und die Coordination beider Willen in der Gesetzgebung wird hier nur unter besondern Normen wieder aufgehoben, theils durch das in den constitutionellen monarchischen Staaten der Regierung vorbehaltene Staatsnothrecht oder durch gewaltsamen Verfassungsbruch, je nach den Verhältnissen entweder im Geist des monarchischen Absolutismus oder des Republikanismus, oder es wird jener Dualismus wenigstens scheinbar durch dehnbare Verfassungsbestimmungen zu beseitigen gesucht; z. B. in Beziehung auf die Feststellung des Budgets durch die Bestimmung der Verfassungsurkunde oder der Doctrin, daß im constitutionell-monarchischen Staate die Stände die nothwendigen oder sogar auch die nützlichen Ausgaben verwilligen müssen, also durch Statuirung einer Steuerverwilligungspflicht, die in sich selbst ein logischer Widerspruch ist.

Man sieht, daß auch mit der constitutionellen Monarchie sehr empfindliche und unangenehme Schattenseiten verbunden sind, deren Entfernung unter Umständen geradezu unmöglich sein kann. Indessen ist sie unter den monarchischen Staatsformen, namentlich wenn ein Volk einen gewissen durchschnittlichen Bildungsgrad erreicht hat, immerhin die beste; sie bietet in positiver und in negativer Hinsicht, sowohl für den Einzelnen als für den ganzen Staat die besten Garantieen: positiv, indem das Volk die Möglichkeit besitzt, seine Wünsche und Beschwerden zu erkennen zu geben, und indem es dabei die Mittel in der Hand hat, den Grund der letztern hinwegzuräumen und erstere zu realisiren; negativ, indem eine constitutionell-monarchische Verfassung der Regierung gegenüber gewisse Schranken gezogen hat, welche jene, ohne die ganze Verfassung zu verletzen, nicht überschreiten darf. Diese Schranken erschweren es denn auch einer übelwollenden oder unfähigen Regierung, an einem Volke und dessen Interessen sich auf eine Weise zu versündigen, wie dies z. B. in einer absoluten Monarchie recht

wohl möglich ist. Speziell die Interessen des Handels und der Industrie dürften bei der constitutionell-monarchischen Staatsform ihre beste Würdigung und Berücksichtigung finden: denn einmal geht das Interesse einer constitutionellen, verantwortlichen und um die Ordnung des Staatshaushalts ernst besorgten Regierung stets darauf aus, die Grundbedingungen für die Erhaltung der Ordnung im Staatshaushalt herzustellen, d. h. Handel und Industrie wo immer möglich zu schützen und zu fördern; und dann hat es der Handels- und Industriestand ja vollkommen in seiner Hand, durch Abordnung tüchtiger und intelligenter Männer aus seiner Mitte in die Ständeversammlung direkt auf die Regierung einzuwirken, und in der That sehen wir auch bei allen Verfassungskämpfen die Repräsentanten des Handels und der Industrie stets auf Seite der Decentralisation, der wirthschaftlichen Freiheit, des Freihandels, des Selbstbestimmungsrechts, und ihre Stimme wird eine gewissenhafte Regierung um so höher anschlagen und würdigen, als sie aus Erfahrung weiß, daß die auf organisatorische Bestimmungen hinsichtlich des Handels und der Industrie angewandten bureaukratischen Maximen des Beamtenthums ihren Zweck stets verfehlten und statt positive Resultate im Sinne des Fortschritts zu erzielen, zum allerhöchsten, wenn sie nichts verdorben und geschadet, über den bisherigen status quo nicht hinauskommen konnten.

Aristokratie heißt diejenige Staatsverfassung, in welcher die Souveränität einer bestimmten Klasse der Bürger in meist erblicher Tradition zufällt und der Eintritt in diese Klasse noch durch andere Voraussetzungen, als das persönliche Verdienst, bedingt wird; „die Aristokratie ist die Folge der seit längerer Zeit in einem Geschlecht fortgeerbten Reichthümer und Tugenden." Sie bildet sich also aus zwei Elementen, aus persönlichen Eigenschaften und aus traditioneller Bewahrung dieser Eigenschaften auf Grundlage vererbter äußerer Mittel. Persönliches Verdienst kann also der erste Anlaß zur Aristokratie sein, je nach der Volksbildung bald kriegerisches, bald kirchlich-religiöses, bald Auszeichnung im Staatsdienst, oder in Kunst, Wissenschaft, Handel, Industrie, aus welch letztern Elementen die Aristokratie der Neuzeit hervorgeht. Zur eigentlichen Aristokratie gehört übrigens als unumgängliche Voraussetzung die Tradition des persönlichen Hervorragens und der ökonomischen Grundlagen zur Ermöglichung dieses Hervorragens. Wo die letztere Bedingung nach den gegebenen Kulturverhältnissen nicht mehr erfüllt werden kann, da sind nur noch aristokratische Elemente von flüchtiger und vorübergehender Bedeutung möglich; der sogenannte Personaladel, ohne Ueberlieferung auf die Nachkommen, spielt deßhalb eine viel geringere Rolle, aber nur gleichsam als Accidens in einer wesentlich monarchischen oder demokratischen Staatsform, nicht als selbständiger und herrschender Stand, nicht als eigentliche Aristokratie; indem z. B. hervorragende Mitglieder des industriellen oder des kommerziellen Standes der besondern beweglichen und flüchtigen Natur ihres Vermögens nach die ökonomische Grundlage für die Tradition einer hervorragenden politischen Stellung nicht besitzen, sind sie auch nicht fähig, eine eigentliche und dauerhafte Aristokratie zu gründen und den Erbadel zu verstärken; sie können nur per-

sönlich entweder durch lebenslängliche Berufung in eine erste Kammer oder durch Erwählung von Korporationen zu einer hervorragenden politischen Stellung emporgetragen werden. Dagegen ist großer und familienmäßig gebundener Grundbesitz die dauerhafteste Form des Familieneigenthums und die Grundlage der Erbaristokratie von jeher gewesen.

Ein aristokratisches Element, wenn auch nur als Beimischung zu einer der beiden andern Staatsformen, ist jedem Stande nöthig als Schranke sowohl gegen monarchischen Absolutismus, wie gegen demokratische Ruhelosigkeit, als Mittel der Stetigkeit und des besonnenen gleichmäßigen Fortschrittes; ohne aristokratische Elemente zerreibt sich ein Staatswesen meist schnell im Wechsel der Anarchie und des Despotismus. In diesem Sinne sagt Montesquieu: „Die Staatsaffairen müssen vorwärts gehen, in gewissem Schritt, weder zu langsam, noch zu schnell; das Volk hat stets entweder zu viel oder zu wenig Trieb; bisweilen wirft es mit seinen hunderttausend Armen alles um (Revolution, Anarchie), und bisweilen geht es mit seinen hunderttausend Füßen nicht schneller als ein Insekt (Stagnation, Unterwerfung unter den Cäsarismus)."

Die auf Grundbesitz beruhende Aristokratie kann für die Gegenwart wohl noch ein sehr bedeutendes, aber nicht das einzige aristokratische Element sein. Denn bei der Persönlichkeit und bei dem mehr persönlichen, als sachlichen Charakter der modernen Kultur- und Staatseinrichtungen tauchen im Staatsdienst, in Kunst, Wissenschaft, Landwirthschaft, Industrie, Handel zwar viele Elemente von aristokratischer Kraft auf, aber doch vorherrschend so, daß sie nur vorübergehend persönliche Bedeutung haben, daß die Erziehung nicht hinreicht, dasjenige Maß persönlichen Hervorragens traditionell für ganze Geschlechter zu verbürgen, welches die Gegenwart von solchen verlangt, welchen sie eine hervorragende Stellung im Staate einräumen will. Selbst eine Ausstattung dieser Elemente mit Grundbesitz würde nicht gestatten, einen dem Bedürfniß der Gegenwart entsprechenden Erbadel zu begründen; und der persönliche oder Dienstadel hat demgemäß nach dem Charakter unserer Kulturzustände eine mindestens ebenbürtige Stellung als aristokratisches Element neben dem Grundadel. Sofern aber die Grundaristokratie noch politische Bedeutung haben kann oder will, kann sie nicht mehr ein Hofadel, nicht mehr ein dem allgemeinen politischen Leben entfremdetes Landjunkerthum, nicht mehr ein bloß gesellig glänzender Adel sein, sie darf nicht fortfahren, gegen die Aufnahme neuer ausgezeichneter Elemente aus dem Bürger- und Beamtenthum sich abzuschließen, nicht mehr die Familiengemeinschaft mit dem Bürgerthum scheuen — eine Scheu, die in neuester Zeit, wo mancher uralte adelige Stammbaum mit erheirathetem bürgerlichen Kapital wieder aufgefrischt und belebt werden mußte, so ziemlich verschwunden ist — sie muß geschlossenen Grundbesitz zur Grundlage der Tradition der Bildung und der Bethätigung politischer Unabhängigkeit bewahren, überzählige Söhne und Töchter in andere Berufsstände überführen, mit dem Bürgerthum familienmäßig in der politischen Verwaltung der Gemeinden und Kreise sich berühren, nur auf den Erben des Familienguts Titel und die etwaige eingeräumte politische Stellung übertragen (denn ein proletarischer Adel ist

nicht bloß für den Staat im allgemeinen, sondern für den Adel selbst sehr schädlich); er darf keine nutzbaren Vorrechte, Steuerprivilegien, keine die moderne Staatseinheit zerstückelnde Patrimonial- und Polizeigewalt auf Kosten des Rechts und der Einheit, gleichsam als singuläres Privatrecht beanspruchen, vielmehr hervorragen durch besondere und ausgezeichnete Dienstleistungen (noblesse oblige).

In reiner Form ist der Adel als herrschende Klasse hauptsächlich in den italienischen Handelsrepubliken aufgetreten und die ausgezeichneten Männer, die er hervorgebracht hat, waren es größtentheils allein, welche die Staaten, die sie zu regieren hatten, auf eine in der That bewundernswürdige Höhe der Macht und des Wohlstandes brachten.

Eine besondere Form der Aristokratie ist die Geldoligarchie (Protzenthum). Eine solche kann sich erst nach Erreichung einer höhern Kulturstufe bilden und zwar bei vorherrschend beweglichem Vermögen, und geht vorzugsweise von den großen Städten aus. Sie erwächst hauptsächlich aus der Uebermacht des großen Kapitalvermögens; in der Landwirthschaft durch freien Auskauf der Bauernhöfe und Ueberführung des Grundeigenthums in wenige große Hände und unter der Verwerthung im Wege der Verpachtung oder der extensiven Landwirthschaft (Waide- und Viehwirthschaft), in Betrieb mit einem abhängigen Taglöhner- oder einem ganz unfreien Sklavenstand, auf dem Gebiete der Industrie bildet sich die Geldoligarchie besonders leicht nach der Sprengung des den Mittelstand stützenden, aber bei beweglichem Verkehr nicht mehr haltbaren Zunftwesens, durch die Macht des Maschinen- und Fabrikbetriebs, im Gebiete des Handels durch die Herrschaft des Großkapitals über vorübergehende Conjunkturen, namentlich auch durch Beherrschung der Börse, welche in mancher Beziehung förmlich als Instrument der Vernichtung und Ausbeutung kleinerer Vermögen durch das Massenvermögen betrachtet werden kann. Der Ausbildung der Geldoligarchie muß die Entwicklung des Kreditwesens mächtig zu Hilfe kommen; denn unter Verhältnissen, welche zur Selbstbewirthschaftung des ganzen Vermögens oder seines größten Theiles zwingen, ist der Anhäufung massenhafter Reichthümer eine viel engere Grenze gesteckt, als wo in leichter Verwaltung Millionen im Wege des Kredits sich anhäufen lassen. Die neuere Entwicklung der Volkswirthschaft, namentlich auch des Staatsschuldenwesens, das eine sehr bequeme und sichere Kreditanlage ermöglicht, legt daher die Gefahr der Bildung geldoligarchischer Staatszustände für die Zukunft ziemlich nahe. Das System einer ungehemmten freien Konkurrenz dient vorzugsweise der Entfaltung der Macht des Großkapitals. Dennoch ist es unmöglich, jener Gefahr wegen auf die Wohlthat der freien Konkurrenz zu verzichten, denn diese ist für Kulturverhältnisse von so beweglichem Charakter, wie es die gegenwärtigen sind, unentbehrlich und führt an und für sich betrachtet nicht gerade mit Nothwendigkeit zur Geldoligarchie. Um so mehr wird der Staat die die letztere verhindernden Maßregeln in's Auge fassen müssen, namentlich die intensivste Pflege der Volksbildung, durch welche allein aus der Masse abhängiger Arbeiter immer wieder ein Mittelstand emporzuwachsen strebt; er wird ferner die einseitige Beherrschung von Ge-

setzgebung und Verwaltung durch die Klassen des großen Geldbesitzes verhindern, also auch eine bloße Herrschaft der Reichen in den Formen des neuern Parlamentarismus zu verhüten wissen; er wird dafür Sorge tragen, daß die Entwicklung des Kredits auch nach unten gepflegt wird, daß Anstalten zur gegenseitigen Unterstützung unter den arbeitenden Klassen in's Leben treten, daß eine kräftige Industriepolizei gegen die Ausbeutung der untern Klassen durch das Großkapital gehandhabt wird, überhaupt daß ein wohlwollendes und kräftiges Patronat über die wahren Interessen der untern Klassen durch die Monarchie und die von ihr beherrschte Staatsverwaltung hergestellt wird, ein Umstand, der auch in dem instinktiven Gefühl der Massen für die Monarchie gegenüber ihrem Haß gegen die Geldoligarchie in der neueren Zeit häufigen, oft sogar einen übertriebenen und unverständigen Ausdruck gefunden hat (Hang der socialistischen und kommunistischen Theorien zum Absolutismus). Die übertriebene Geldaristokratie führt, wie alle Aristokratie, allmählich zur Vertrocknung der Kultur, zum Untergang der Wenigen im Luxus und der Massen in Armut und Noth, sie ist in nationaler Beziehung kosmopolitisch, wie das fluktuirende Kapital, auf welchem sie beruht; bald beweglich und oppositionslustig, so lange für die Interessen des Handels und der Industrie keine Gefahr ist, aber dem Despotismus ergeben, sobald es unruhige Freiheitsbestrebungen niederzuschlagen gilt, welche die Sicherheit des Kapitals selbst oder wenigstens die seiner Rentabilität gefährden. Die Reaction der Masse des Volks gegen die Geldaristokratie geschieht gewöhnlich in jenen Theorien und Auflehnungen, welche neben der von der Geldoligarchie zugestandenen formellen Freiheit die materiell praktische Gleichheit verlangen, in neuerer Zeit in den Erscheinungen des Socialismus und Communismus und in der sogenannten socialen Demokratie, früher in den agrarischen Unruhen zur Zeit der Gracchen in Rom und in den Judenverfolgungen der mittelalterlichen Städte, deren tieferer Grund nicht in der Religion und religiösem Fanatismus, sondern in der natürlichen Reaction gegen die von den Juden im Mittelalter systematisch betriebene Ausbeutung des Bürgerthums durch Wucher und Kapitalübermacht zu suchen ist.

Die Demokratie ist die Herrschaft des Volkes, entweder als unmittelbare und reine Demokratie, wo das Volk unmittelbar die Staatsthätigkeit übt und bestimmt, was aber nur unter sehr kleinen und ursprünglichen Gesellschaftsverhältnissen möglich ist, oder als mittelbare und repräsentative Demokratie, wo der Volkswille durch Vertretung sich geltend macht (Schweiz, Nordamerika). Auch die Demokratie ist nicht absolut ohne aristokratische und monarchische Elemente, welche schon in der Herrschaft ausgezeichneter Volksführer oft so stark hervortreten, daß die persönliche Gewalt eines Einzelnen oft stärker ist, als der Einfluß des Fürsten in der Monarchie (Perikles im Alterthum, die Medicäer Cromwell und Washington in der neuern Geschichte). Trotzdem ist eine Demokratie formell in so lange als Demokratie zu betrachten, als noch der Wille der Mehrheit Kraft und Berechtigung hat, die thatsächliche Herrschaft aristokratischer oder monarchischer Elemente wieder umzustoßen.

Die Lichtseiten der Demokratie sind: Steigerung des individuellen Bewußtseins aller Bürger, ihrer Kraft, Energie und Beweglichkeit, in Folge dessen schnelle Entwicklung des Wohlstandes und der Kultur und rasches Aufblühen von Handel und Industrie, wenn auch der Kultur die feinern aristokratischen Blüten zu fehlen pflegen. Im Zusammenhang mit diesen Umständen steht der Patriotismus, der aufopfernde Bürgersinn, stolzer Freiheitsgeist jedes Einzelnen, eine durchaus rationalistische, keine Ueberlieferungen achtende Staats- und Lebensauffassung und eine geradlinige Ausführung der Reformen. Die schlimmen Kehrseiten dieser glänzenden Eigenschaften mit derselben Energie sich entwickelnd sind: Verkehrung des Freiheiheitssinnes in Zuchtlosigkeit, der politischen Beweglichkeit in politische Anarchie, Korruption in Bildung des Volkswillens bei den Wahlen, Mehrgeltung der Schmeichelei als des weisen Raths bei dem souveränen Volk, Mangel an Konsequenz und Kontinuität der Regierungsmaximen, namentlich in der auswärtigen Politik, in der die demokratische Republik selten kräftige Allianzen findet, daher manchmal Schwächen in Zeiten großer internationaler Konflikte, und aus allen diesen Ursachen zusammen ein rascherer Zerfall, als er an Monarchieen und Aristokratieen geschichtlich bemerkbar ist.

Als Voraussetzungen für die Bildung und den Bestand einer Demokratie nennen wir folgende: Sorge für die persönliche Entwicklung aller Einzelnen, die mitzuherrschen berufen sind (Sorge für ein tüchtiges Volksschulwesen in der Schweiz und der amerikanischen Union), geringerer Umfang des Territorismus (daher die Bestandfähigkeit der schweizerischen Republik, größere Häufigkeit der Demokratieen in Zeiten mit wesentlich lokalem Staatswesen, wie in Hellas und den mittelalterlichen Städten); wo das Territorium groß ist, kann die Demokratie nur durch Zerlegung in eine Reihe partikularer Staatswesen eine Wahrheit bleiben, daher der Hang demokratischer Republiken, wie der Schweiz und der nordamerikanischen Union, zum System des Föderalismus statt des Einheitsstaats und der Verlegung des Schwerpunkts auf die kantonalen und auf die partikularistischen Mittelpunkte mit möglichster Beschränkung der Centralgewalt. Weitere Voraussetzungen des glücklichen Bestandes einer reinen Demokratie sind die Abgelegenheit von internationalen Konflikten und starken Militärmonarchieen, in sozialer Hinsicht das Vorherrschen des Mittelstandes, eine thatsächliche Richtung auf die Gleichheit, wie sich dies namentlich in Ackerbaukolonieen (der amerikanischen Union) und in Gebirgsgegenden (innere Schweizerkantone) ergibt. Selten aber treffen diese sämmtlichen Vorbedingungen einer reinen Demokratie lange zusammen, namentlich hat das Aufstreben zu höherer Kultur und die Fortschritte in Handel und Industrie zugleich die Tendenz, den Durchschnittszustand sozialer Gleichheit, diese Hauptvoraussetzung wahrer Demokratieen, zu beseitigen, ihn mit mancherlei aristokratischen Elementen zu durchbrechen, und wo in Folge hievon der Gegensatz des patrizischen und des plebejischen Regiments ein starker geworden, entweder zur Aufhebung der Demokratie durch eine aristokratische Verfassung oder zur Beseitigung der Republik durch ein auf die Plebejer sich stützendes Königthum (Cäsarismus) zu führen. Ein so schnelles Leben die meisten reinen Demokratieen

geführt haben, so wünschenswerth ist namentlich für die Monarchie eine kräftige Vertretung demokratischer Elemente im Staat, denn sie sind das Bewegliche, das die einheitlich centralisirende Kultur Tragende, eben deßhalb die natürlichen Bundesgenossen der Monarchie als der Trägerin der Staatseinheit gegenüber der Aristokratie, welche den Staat in eine Vielheit sich wechselseitig ausschließender Kreise aufzulösen strebt.

Wie die Monarchie eine Hauptschwierigkeit bietet, für die Gesetzgebung der Vertretung des Volks einen freien Spielraum zu gewähren, so besteht für die Demokratie die besondere Schwierigkeit darin, der Regierungs- und Vollziehungsgewalt eine solche Organisation zu geben, welche den besondern Bedürfnissen des Regierens und Verwaltens genügt. Denn Regierung und Verwaltung verlangen schnelle Entschlüsse, eine kräftige Hand, feste Traditionen, technische Uebung; der in der Demokratie herrschende Staatswille dagegen ist nach diesen Seiten schwach, weil die Volksmehrheiten schnell in ihren Anschauungen wechseln, in vielen Köpfen ein einheitlicher Wille schwer zu bilden und noch schwerer gleichmäßig zu erhalten ist. Jede Demokratie, welche über die primitivsten Gesellschaftsverhältnisse hinaus ist, hat daher immer zu einer besondern Organisation der Exekutivgewalt schreiten müssen, so daß die letztere nur noch mittelbar mit dem die Demokratie bestimmenden Volkswillen zusammenhieng. Schon das System der Bildung verschiedener Regierungs- und Verwaltungsausschüsse aus den gesetzgebenden Repräsentativkörpern war eine Nachgiebigkeit gegen das Bedürfniß einer besondern Organisation von Regierung und Verwaltung und ihrer Ausscheidung von der Thätigkeit des unmittelbaren Volkswillens. Und doch dient dieses System dem spezifischen Bedürfniß der Regierung und Verwaltung in keiner Weise, es leidet an Mangel administrativer Technik unter den einzelnen zufällig durcheinandergewürfelten Mitgliedern einer so vielköpfigen Regentschaft, an Kontrolirbarkeit und Verantwortlichkeit, was nur zur Verschleppung und Korruption dienen kann, namentlich aber an aller Beständigkeit der Regierungsmaximen und an der Fähigkeit, schnelle Entschlüsse zu fassen.

Diese Mißstände führten zum System des Direktoriums und der Präsidentschaft, zwei Formen der Organisation von Regierung und Verwaltung, welche den Volkswillen in noch viel entfernterer Vermittlung darstellen; und doch genügen auch Direktorium und Präsidentschaft dem Regierungs- und Verwaltungsbedürfniß in ziemlich unvollkommener Weise. Das Direktorium, vermöge dessen die Leitung der Verwaltung einem geringzähligen gewählten Ausschuß des gesetzgebenden Repräsentativkörpers überwiesen ist, ist zwar insofern ein Fortschritt in der Organisation der Regierung für die Demokratie, als es die Vollziehung des Staatswillens von dem jedesmaligen Entschluß einer vielköpfigen Volksmehrheit unabhängig macht, als es wenigstens für die Amtsdauer der Direktoren eine Gleichmäßigkeit der Verwaltungsgrundsätze möglich macht und eine Ergänzung der verschiedenen Direktoren für die Verwaltungsgeschäfte in der Mannigfaltigkeit der zur Regierung berufenen Talente herbeiführt. Sehr bedenklich aber bei der Direktorialform der Exekutive gestaltet sich das Verhältniß des ständigen

Beamtenthums, namentlich der leitenden Minister zum leitenden Direktorenkollegium. Minister und Beamtenthum müssen mehreren Herren dienen, sind der maßgebenden Grundsätze nicht sicher, bewerben sich um die Gunst des einen oder des andern Direktors, so daß die Verwaltung in ihrer Einheit und in ihren Grundsätzen aufgelöst wird. Diese Schattenseiten treten nur da verhältnißmäßig zurück, wo die Direktoren bei kleinern Staatsverhältnissen zugleich Minister sein können, und ebenso als Leiter der Verwaltung, wie als Regenten, in einer Person der souveränen Volksrepräsentation gegenüberstehen. Darauf beruht es wohl, daß für das schweizerische Bundes- und zum Theil Kantonalleben die Direktorialform sich nicht schlimm bewährt hat. Ganz unfähig aber ist die Direktorialform für eine Demokratie mit tiefen Parteispaltungen, mit Tendenzen oder Traditionen der Monarchie, wo aus jedem Direktor leicht ein Usurpant mit Intriguen gegen alle übrigen Direktoren wird, wo namentlich auswärtigen Verwicklungen gegenüber der Staatswille in die tiefste Gespaltenheit versinkt und durch Staatsstreich eines der Direktoren leicht die Monarchie entsteht.

Die Präsidentschaft als Exekutivform in der Demokratie ist in neuerer Zeit ausgebildet wegen des Bedürfnisses, welches große Demokratieen nach einer wirklich einheitlichen Gestaltung des exekutiven Staatswillens empfinden müssen, denn je mehr in großen Demokratieen mit schon intensivem Kulturleben, mit einer entwickelten Industrie und einem rasch emporgeblüthen Handel jeder Tag in Regierung und Verwaltung eine Reihe schneller Entscheidungen nothwendig macht, je mehr aus denselben Gründen die Aufstellung besonderer Ministerien für die verschiedenen Verwaltungszweige ein besonderes Bedürfniß ist, desto nothwendiger ist persönlich-einheitliche, wenn auch persönlich-wechselnde Gestaltung der Regierungsgewalt, d. h. die präsidentielle Form der Exekutive. Allein auch bei der präsidentiellen Form der Exekutive in der Demokratie werden nicht alle Bedürfnisse der Regierung und Verwaltung befriedigt. Bei Erwählung des Präsidenten durch direkte allgemeine Volkswahlen, oder, was auf das Gleiche hinauskommt, durch eigens gebildete Wahlcorporationen, werden selten die besondern, für die Exekutive nothwendigen Eigenschaften berücksichtigt, es ist Bestechung im größten Maßstab möglich; bei Erwählung durch die repräsentative Versammlung werden leicht unfähige Kreaturen, gebunden durch Wahlkapitulationen, auf den Präsidentenstuhl gebracht; bei kurzer Präsidentschaft sind Regierungs- und Verwaltungsgrundsätze zu häufiger Unterbrechung ausgesetzt, namentlich da das durchaus nicht geschützte Beamtenthum mit jedem Präsidenten wechselt, mit jedem Präsidenten ein neues Heer um seine Wahl verdienter Stellenjäger in die Verwaltung sich ergießt; bei langer Präsidentschaftsdauer aber entsteht ein Dualismus, indem die souveräne Repräsentativversammlung auf einem neuern Ausdruck des Staatswillens beruht, der Präsident selbst auf einem ältern, beide also auf zwei verschiedene Willen eines und desselben Souverains (des Volkes) sich berufen können. Auch liegt bei langer Präsidentschaftsdauer die Versuchung zur Usurpation einer monarchischen Gewalt nahe und überdies bietet eine lange Regierungszeit die moralischen und materiellen Mittel dazu.

Was wir aus dem Bisherigen und der Betrachtung der verschiedenen Staatsformen gesehen haben, ist dies, daß das Regieren einen klaren, übersichtlichen Blick über die Lebensaufgaben des Staats, Kenntniß der thatsächlichen Volkszustände erheischt, zu deren Erwerbung der Regierung die Beiziehung des Volks nothwendig ist; ferner Energie, prinzipielle Beherrschung des Details, mit einem Worte Staatsmannschaft. Leicht liegt übrigens auch die Versuchung zu gewaltthätigem Durchgreifen nahe, zur Schonungslosigkeit gegen die Privatinteressen, zur Mißachtung gesetzlicher Formen und der administrativen Technik. Das Gesetzgeben aber verlangt Lebenserfahrung, detaillirte Kenntniß der Volksbedürfnisse und Volksstimmungen, des Verhältnisses neuer Gesetzes zum alten Recht; es führt aber auch zu den Schattenseiten eines zu starken Eingehens in das Detail, zu der Sucht, das freie Gebiet der Verwaltung, mit den engsten gesetzlichen Fesseln zu umstricken, zu breiter, langsamer, redseliger, unschlüssiger, die allgemeinen Interessen über Lokalanschauung mißachtender Behandlung, Mißstände, welche aus der Volksrepräsentation heraus nicht ihre zureichende Korrektive finden.

Das Verwalten dagegen erfordert technische Ausbildung, ständige Organisation; es führt aber auch leicht zum todten Formalismus, zur schematisirenden Erstickung des Verwaltungszwecks in der Verwaltungsform, zum Schlendrian und todten Aktendienst, wenn es nicht immer wieder von oben durch die Regierung den Antrieb zur Verwirklichung der lebendigen Rechtsideen des Staats, und wenn es nicht von unten durch Repräsentation des Volkes, durch Kontrole und Berathung von Volksvertretung in der Bezirks- und Kreiskorporation und im Landtag die Kenntniß der realen Bedürfnisse des Volks erhält und die Beschwerden desselben hört.

Wir haben nunmehr die verschiedenen Staatsformen in einer so umfassenden Weise erörtert, daß uns vielleicht der Vorwurf zu großer Weitläufigkeit und der Hereinziehung eines an und für sich den Handelswissenschaften ganz fremden Gebiets treffen könnte. Wir weisen ihn aber entschieden zurück. Handel und Industrie, ihr Fortschritt oder ihr Rückgang, sind heutzutage zugestandenermaßen auf eine so innige und geradezu solidarische Weise mit der Einrichtung des Staats, dessen Verfassung und Regierungsform verbunden, daß wir nur unsere Pflicht gethan zu haben glauben, wenn wir auf die Gestaltung der verschiedenen Prozesse im Staatsleben hingewiesen haben. Um nur ein Beispiel anzuführen: welcher Unterschied bedingt für den Handel eine in Beziehung auf den Handel freisinnige oder reaktionäre Regierung? oder in wie hohem Grade sind seine Interessen in Frage gestellt, wenn ein ehrgeiziger Cäsarismus durch eine auswärtige Aktion, die einen Krieg herbeiführen muß, die Früchte eines jahrelangen Fleißes und langer Friedensjahre in Frage stellt? Und ist es für den Kaufmann nicht unumgänglich nothwendig, sich eine genaue Kenntniß der Regierungsmaximen, die z. B. über das Verkehrswesen herrschen, zu verschaffen, und über die allenfallsige Unzulänglichkeit derselben die geeignete Schritte zu unternehmen? Mag auch der Handel im großen Ganzen, und namentlich seine Detailfunktionen, seine eigenen internationalen, durch keine Macht eines unvernünftigen Einzelstaates zu brechen-

den Gesetze haben, immerhin wird es für die Entwicklung desselben in einem gewissen Lande eine Lebensfrage sein, ob die Regierung und die bei den Vertretern und Organen derselben herrschende Stimmung sich gegen die Anforderung des Handels und der Industrie freundlich oder feindlich gesinnt erhält. Welchen Unterschied bietet z. B. der Handel in einer Republik, wie der nordamerikanischen Union, gegenüber dem von Frankreich und Rußland dar? Diese Unterschiede sind größtentheils nicht durch die Lage der Länder oder sonstige Verhältnisse, sondern fast ausschließlich durch die Form der Regierung und der Ausübung derselben bestimmt. Wir kommen hier wieder auf den an der Spitze dieser Untersuchung ausgesprochenen Satz zurück, daß sich die Frage, welches namentlich für den Handel und sein Gedeihen die beste Staats- und Regierungsform sei, gar nicht beantworten läßt; sondern daß jede Form ihre guten und trefflichen Dienste leistet, vorausgesetzt, daß sie die Bedürfnisse der Regierten versteht, würdigt und sie zu befriedigen im Stande ist. Ein unbeschränkter Despotismus mag für ein sich entwickelndes Volk ungleich bessere Dienste leisten, als eine demokratische Republik: dort gewinnt das Streben und die Bemühungen der Einzelnen durch einen festen centralen Einheitspunkt gewiß eine extensiv und intensiv gesteigerte Spannkraft, als in einem centrifugalen demokratischen Staatsleben, wo jeder sich selbst genügen kann, und wo wegen Mangels an einem energischen einheitlichen Willen und der nothwendigen Bildungsstufe der Einzelnen und des ganzen Volkes die aufgewendeten Kräfte sich zu leicht zersplittern und wirkungslos im Sande verlaufen. Daß wir die demokratische und republikanische Staatsform etwas weitläufiger behandelt haben, hat seine guten Gründe, da sie für ein Volk auf einer gewissen Culturhöhe die beste Grundlage für eine schnelle materielle Entwicklung abgibt. Man denke sich ferner einen Staat, wie Oesterreich, bei dessen Scheinconstitutionalismus Handel und Industrie unter der Ueberwucherung büreaukratischer und antiquirter Regierungsmaximen empfindlich zu leiden haben. Ueberall wird man die günstige oder ungünstige Situation des Handels und überhaupt das materielle und sittliche Wohlbefinden oder Versunkensein eines Volks auf Rechnung einer guten und vernünftigen Regierung oder auf die Mißachtung der realen Verhältnisse seitens der letztern zu setzen haben. Nicht umsonst ist es die erste Sorge aller Regenten gewesen, zuerst die Grundlage für die Ermöglichung eines materiellen Wohlstandes zu bereiten; sie haben gesehen, daß mit der glücklichen Lösung dieser Aufgabe auch die Bedingungen der geistlichen und sittlichen Vervollkommnung gegeben sind und daß die reichsten industriell und kommerziell vorangeschrittensten Völker immer zugleich die mächtigsten sind.

Zum Schlusse haben wir uns noch mit der wirthschaftlichen und ökonomischen Lage des Staates selbst, d. h. mit dessen Kredit und Schuldenwesen zu beschäftigen und man begreift leicht, welch' maßgebenden Einfluß dasselbe nicht nur auf Handel und Industrie, sondern auf die Lage und den Zustand des ganzen Staats überhaupt ausübt.

Wenn man sich klar vorstellt, daß der Staat die Mittel, deren er zu seiner Existenz und zur Lösung der ihm gestellten Aufgaben bedarf, auf

direkte oder indirekte Weise von seinen Staatsangehörigen erhält, so begreift man sehr leicht die Wichtigkeit eines geordneten und geregelten Staatshaushaltes. Wie jede Wirthschaft, so gliedert sich auch die des Staats in Einnahmen und Ausgaben, und das richtige Verhältniß beider zu einander drückt eben den normalen Zustand des Staatshaushaltes und damit des Staates selbst aus.

Was die Ausgaben betrifft, so regelt sich die Ausdehnung derselben nach dem jeweiligen Gesichtspunkt, von welchem aus der Staat seine Aufgabe betrachtet. Zuerst begegnet uns hier die Unterscheidung zwischen nothwendigen und nützlichen Ausgaben, indem man dabei von der Voraussetzung ausgeht, daß die Ausgaben für die Funktionen, welche der Staat zur Herstellung seiner Existenzbedingungen überhaupt bedarf, nothwendig seien, während andere Ausgaben in's Gebiet der Freiwilligkeit gehören, zwar nicht absolut nothwendig, aber doch für die Erfüllung der Staatszwecke nützlich sind. Die Unhaltbarkeit einer solchen Unterscheidung liegt jedoch klar auf der Hand; denn abgesehen davon, daß die Grenzlinie zwischen absoluter Nothwendigkeit und freier Nützlichkeit gar nicht gezogen werden kann, wechseln und verändern sich die Begriffe von nothwendig und nützlich mit dem Fortschritte der Civilisation und mit der Vervollkommnung der Staatseinrichtungen überhaupt. Eine Brücke oder eine Straße mag zu einer gewissen Zeit, wo noch kein Verkehr und kein Handel in einer Gegend zu bemerken ist, nicht nur nicht nothwendig, sondern sogar überflüssig und eine Vergeudung des Geldes sein; nach 20 Jahren ist sie aber so nothwendig, daß sie vielleicht geradezu eine Lebensfrage für den materiellen Wohlstand der betreffenden Gegend ist. Wir kommen demgemäß zu dem Resultat, daß mit dem geistigen und materiellen Fortschritt eines Staats das Gebiet der Nothwendigkeit sich immer mehr erweitert und schließlich in seine Begriffsbestimmung die Momente aufnimmt, welche vorher im Gebiete der Nützlichkeit zu suchen waren.

Auch bei der Wirthschaft des Staats gilt wie in jeder Privatwirthschaft als oberster Grundsatz das Prinzip der Sparsamkeit und zwar der produktiven Sparsamkeit, worunter man ebenso die Thatsache versteht, daß mit den geringfügigsten und kleinsten Mitteln die größtmöglichen Resultate erzielt werden, als auch das positive Element, daß man nach dem Grundsatze zu sparen, die nothwendigen Ausgaben nicht verkürzt und die nützlichen ganz beiseite läßt. Mit der Lösung dieser Aufgabe sehen wir denn auch im modernen Staatsleben jede Regierung im Verein mit einer sie unterstützenden Volksvertretung bemüht und die definitive Feststellung des Staatshaushaltes durch diese beiden Faktoren der Gesetzgebung bildet heutzutage den Angelpunkt des ganzen politischen Lebens, und wir sehen auch hier wieder die solidarische Verbindung und Zusammengehörigkeit der einzelnen Kreise, aus welchen sich das Kulturleben der Menschheit zusammensetzt.

Wirft man einen Blick auf die Budgets der verschiedenen Staaten und übersieht man dabei die Vertheilung der Staatsausgaben nach den einzelnen Staatszwecken, so sehen wir die soeben entwickelten Grundsätze geradezu auf den Kopf gestellt: denn von der enormen Summe der Staatseinnahmen, die

sich auf viele Milliarden Thaler beläuft, wird in Europa der größte Theil zur Unterhaltung der stehenden Heere, und überhaupt zu Kriegs- und Militärzwecken verwendet. Allerdings ist nach Roscher der Soldat ebenso produktiv, wie der Feldhüter, denn jener hält unter Umständen „schlimmere Krähen vom Lande ab", als dieser; dennoch kann man sich, wie günstig man auch die Sache ansehen mag, niemals vollständig von der innern Berechtigung dieses Zustandes überzeugen. Allerdings mag obige Angabe insofern kein richtiges Bild von dem wahren Sachverhalt geben und die Ausgaben für Kriegszwecke und Militär scheinen insofern relativ höher gegriffen zu sein, als sie es in der That sind, als in den wenigsten europäischen Budgets die produktiven Ausgaben der verschiedenen Korporationen, Gemeinden, Vereine u. s. w. verzeichnet sind, und wir würden deßhalb einen sehr einseitigen und unrichtigen Begriff von der Kulturhöhe unserer Zeit erhalten, wenn wir uns aus jenen Zahlen allein ein Urtheil bilden wollten.

Eine verhältnißmäßig weit wichtigere Stellung nehmen die Einnahmen des Staates ein, denn nicht nur bestimmen sie im allgemeinen die Größe und die Höhe der Ausgaben, sondern das Prinzip, auf dem sie beruhen, die Art und Weise, wie sie der Steuerkraft der Staatsangehörigen entnommen werden, alles dies übt einen so durchgreifenden und nachhaltigen Einfluß nicht bloß auf die wirthschaftliche und finanzielle Lage, sondern auf das ganze Leben desselben und zwar hauptsächlich nach der geistigen Seite desselben hin aus, daß wir es nur natürlich finden können, wenn dieses Gebiet zum Hauptschauplatz des gesammten öffentlichen und politischen Lebens geworden ist.

Die Einnahmen des Staats zerfallen bekanntlich in die Einkünfte aus dem Domanialeigenthum, aus Regalien, aus Steuern (direkten oder indirekten) und aus den Gebühren.

Das Einkommen aus dem Domanialeinkommen beruht auf der Naturalwirthschaft einer frühern Periode, und die Bestreitung der Staatsausgaben aus Einkünften eigenthümlicher Grundstücke war fast im ganzen Mittelalter die vorherrschende Einnahmsquelle des Staats. In unserer Zeit dagegen, deren Begriffen von Freiheit und Konkurrenz es widerstrebt, den Staat selbst in irgend einem Zweige als mitwerbend auftreten zu sehen, treten die Domainen verhältnißmäßig zurück, sie werden meistens Krondomainen oder Staatskammergut mit dem Attribute der Unveräußerlichkeit und der Erhaltung des guten Bestandes derselben. Wo der Staat jetzt noch im Besitze von Domainen ist, werden dieselben meistens im Wege der Verpachtung bewirthschaftet und in sofern mag es seine guten Seiten haben, wenn der Staat gleichsam als Reserve und als Nothpfennig ein gewisses Grundeigenthum besitzt, das ihm namentlich bei der Kontrahirung von Anlehen in den Augen der Gläubiger treffliche Dienste leisten kann.

Eine sehr wichtige Stellung nimmt das Einkommen aus nutzbaren Hoheitsrechten oder Regalien ein, worunter man diejenigen Erwerbsquellen versteht, welche die Regierung allein für sich mit Ausschluß der privaten Konkurrenz kraft des ihr zustehenden Hoheitsrechts ausnützt. Wir haben schon oben auf die Nachtheile des Regalwesens hingewiesen und namentlich

seine Unzulänglichkeit oder Schädlichkeit in der Richtung hervorgehoben, weil der Staat die betreffenden Erwerbsquellen nicht so vollständig und auch nicht so wohlfeil und schnell auszunützen im Stande ist, als die Privatindustrie. Das Regal- und Monopolwesen der modernen Staatswirthschaft ist nichts anderes als ein Stück der mittelalterlichen Naturalwirthschaft, das mit ziemlich brutalen Ansprüchen in unsere Eisenbahn- und Telegraphenperiode hereinragt. Heutzutage, wo als oberster Grundsatz der Finanzverwaltung nicht bloß das fiskalische Interesse mehr maßgebend ist, werden auch die Regalien und Monopole um so mehr verschwinden und dem lohnenderen Privatunternehmungsgeist die bisher verschlossenen Gebiete eröffnen. Außer der wirthschaftlichen Verkehrtheit schließt aber das Regalwesen noch eine Ungerechtigkeit gegen sämmtliche Angehörige des Staats insoferne in sich, als, wie bei allen indirekten Steuern, das Prinzip der Gerechtigkeit verletzt wird: der Arme muß das Produkt einer Regalindustrie ebenso theuer bezahlen, als der Reiche; der erstere wird also auf eine ungerechte Weise relativ höher besteuert, als der letztere, während doch der oberste Grundsatz der Besteuerung stets der sein muß, jeden nach seiner Steuerkraft, d. h. nach seinem Vermögen beizuziehen. Am verderblichsten ist wohl das Salzregal, das sowohl unter dem Gesichtspunkt der Steuer, als volkswirthschaftlich unhaltbar ist. Denn die möglichst große Wohlfeilheit des Salzes ist sowohl hinsichtlich der Ernährung der Menschen selbst, namentlich der untern Volksklassen, als auch der Hausthiere ein unumgänglich nothwendiges Bedürfniß, abgesehen, daß die Verwendung des Salzes für Zwecke der Landwirthschaft und der chemischen Produktion, ein ebenso dringendes Bedürfniß unserer heutigen Volkswirthschaft, einem einseitigen und höchst zweifelhaften Interesse des Staats zum Opfer gebracht werden muß.

Das Gleiche gilt vom Bergregal und sogar vom Tabaksregal — denn der Tabak ist für die untern Klassen nach unserer Ansicht ein nothwendiges Lebensbedürfniß, und gehört heutzutage durchaus nicht mehr in das Gebiet der freien Bedürfnisse, weßhalb seine Besteuerung, die die unteren Klassen härter trifft, als die Reichen, doppelt ungerecht ist. Unsittlich und vollständig zu verwerfen ist das Spiel- und Lotterieregal.

Die Frage nach Berechtigung des Eisenbahnregals ist heutzutage thatsächlich zum Nachtheil des letztern widerlegt und es ist nur eine Frage des größern oder geringern volkswirthschaftlichen Fortschritts eines Volkes, ob der Staat selbst die Initiative zum Bau von Eisenbahnen gibt oder ob sich das nothwendige Kapital und der gehörige Unternehmungsgeist im Lande oder im Auslande bereit zeigt, Privatbahnen zu bauen. Daß der Staat von den letztern gewisse Garantieen zu verlangen berechtigt ist, versteht sich von selbst, zumal die meisten Staaten für derartige Bahnen auch die Zinsengarantie zu übernehmen pflegen. Uebrigens ist, wenn der Staat selbst Bahnen baut, auch der Gesichtspunkt festzuhalten, daß dies nicht mit zu großen Opfern und mit zu geringer Wahrscheinlichkeit der Rentabilität geschieht, da hierin nur eine ungerechte Besteuerung derjenigen Steuerpflichtigen liegen würde, welche den Verkehr nicht benützen.

Volkswirthschaftlich ebenso wichtig sind die Einnahmen aus den Gebühren, welche sich der Staat von seinen Unterthanen oder auch von Fremden für einzelne besonders bezeichneten Dienstleistungen bezahlen läßt. Da auch hier wieder der Gesichtspunkt der ungerechten Besteuerung hervortritt und überdies durch ihre Höhe unter Umständen der Zweck und die Aufgabe mancher Organe der Regierung und ihrer Thätigkeit illusorisch gemacht werden kann, sind sie schon aus diesem Grunde verwerflich, was namentlich von den gerichtlichen und polizeilichen Taxen gilt, deren Höhe manchmal die wohlthätigen Wirkungen der Rechtspflege erschweren können. Am verwerflichsten vom Standpunkt der Volkswirthschaft und für die freie Entwicklung des Handels sind entschieden die Weggelder, die Hafen- und Flußgebühren; und wenn man auch zugeben will, daß der Staat für seine positiven Aufgaben irgend welchen Ersatz zu beanspruchen berechtigt ist, so läßt sich auf der andern Seite dagegen wieder einwenden, daß die Angehörigen des Staats, der diese Gebühren bezieht, diesen Zuschlag mit einem theuren Preis der Waaren, die sie kaufen, bezahlen müssen, daß also in letzter Beziehung der Staat nur seine eigenen Unterthanen mit diesen Gebühren besteuert. Uebrigens ist überall die erfreuliche Wahrnehmung zu machen, daß diese Gebühren mehr und mehr verschwinden und daß die Staaten zu der richtigen Ansicht gelangt sind, auf solche Einnahmen lieber ganz zu verzichten.

Die weitaus wichtigste Stellung im ganzen Staatshaushalt nehmen jedoch die Steuern ein, hinsichtlich deren noch so viele ungelöste Probleme vorliegen, daß die Wissenschaft darauf verzichtet hat, ihre befriedigende und unanfechtbare Lösung zu finden.

Die Steuern gehören der neuern Zeit und der Periode der Geldwirthschaft an, da erst in dieser die Staatszwecke sich erweitert haben, der größte Theil des Domanialeigenthums verkauft und überdies das Prinzip der Gerechtigkeit und Gleichmäßigkeit der Besteuerung allgemein anerkannt und zur unabweisbaren Forderung geworden ist.

Letzteres Prinzip ist in der Steuergesetzgebung der modernen Staaten zum leitenden Grundsatz erhoben worden, d. h. jeder Staatsbürger soll sowohl nach dem Verhältnisse des Schutzes und Genusses, den ihm der Staat mit seinen Einrichtungen darbietet, als auch nach Maßgabe seiner Steuerkraft, d. h. nach seinem Vermögen zur Besteuerung zugezogen werden.

Das erste Erforderniß einer zweckmäßigen und volkswirthschaftlich gerechtfertigten Besteuerung ist dieses, daß der Staat es sich nicht beigehen lassen darf, das für Produktion nothwendige Grund- und Stammkapital durch die Besteuerung anzugreifen, wodurch einer der hauptsächlichsten Gesichtspunkte, nämlich die Erhaltung der Steuerfähigkeit, außer Acht gelassen würde. Es darf daher nur das Reineinkommen besteuert werden und zwar in einer Weise, daß die Höhe der Steuer die Neigung und den Trieb zur weiteren Kapitalisirung nicht gefährdet, und je besser das Steuersystem das Verhältniß des Reineinkommens zum Kapital trifft, desto vollkommener und zweckmäßiger ist dasselbe.

Eine große Streitfrage herrscht über die Berechtigung der progressiven Steuer, d. h. des Grundsatzes, daß mit dem Steigen des Reineinkommens auch ein höherer Steuersatz angenommen wird. Mag ein solches Verfahren auf den ersten Blick auch als die Besteuerung der Kapitalisirung und der Sparsamkeit gelten, also die Lust und die Neigung zu derselben unter Umständen vermindern, so ist auf der andern Seite doch darauf hinzuweisen, daß die progressive Besteuerung einem großen Theil der Last den Schultern der besitzlosen und arbeitenden Klassen abnimmt, die ihnen durch Anlegung irgend welcher indirekter Steuer hätte aufgebürdet werden müssen, und dann wird wohl auch der Einwand, als ob sich jemand in der That abhalten ließe, mit Rücksicht auf höhere Besteuerung auch ein größeres Vermögen anzusammeln, faktisch niemals Stich halten können. Im Gegentheil, es erscheint uns den Anforderungen der Billigkeit und Gerechtigkeit ebenso gemäß, wenn man nach unten ein gewisses einen festbestimmten Betrag nicht überschreitendes Einkommen steuerfrei läßt, als wenn man den Theil des Einkommens, der z. B. zur Befriedigung freier Bedürfnisse und des Luxus verwendet wird, höher anlegt.

Man theilt die Steuern bekanntlich in direkte und indirekte ein, je nachdem sie von dem Einkommen und Vermögen selbst erhoben werden, oder je nachdem sich ihre Erhebung an die Konsumtion gewisser von der Gesetzgebung bestimmter Gegenstände anschließt. Unter die erstern gehört die Grund-, Gebäude-, Gewerbe-, Kapital-, und Dienst- und Berufseinkommensteuer. Eine der gerechtesten Steuern ist wohl die Wohnsteuer, „denn keine Art der Ausgaben," sagt Mill, „gibt einen bessern Maßstab für die Vermögensverhältnisse der Individuen ab und richtet sich im allgemeinen so sehr nach dem Betrage derselben. Vor der direkten Schätzung des allgemeinen Einkommens hat sie den Vortheil, von selbst alle sonst so schwer zu ermittelnden Unterscheidungen zu liefern." Außerdem ist noch zu bemerken, daß namentlich die Kapital- und Rentensteuer nicht zu hoch gegriffen sein darf, da sich das Kapital dann leicht ins Ausland (Anlage in fremden Werthpapieren) flüchtet, wo die Besteuerung für dasselbe günstiger ist. Das Ideal einer Besteuerung, welches alle die genannten und auch die folgenden Steuern überflüssig machen würde, wäre freilich eine allgemeine Einkommenssteuer, der aber nur der einzige, und sie deßhalb allerdings unmöglich machende Einwand entgegensteht, daß das wahre Gesammteinkommen der Steuerpflichtigen niemals genau und immer wieder von neuem ermittelt werden kann.

Die indirekten oder Aufwandssteuern beruhen auf dem theoretisch ganz richtigen Gedanken, daß man von dem Verbrauch des einzelnen Individuums auf dessen Einkommen und Vermögen schließen kann. In der Praxis jedoch hat diese Art der Besteuerung stets einen harten und unbilligen Charakter angenommen, da sie sich fast ausschließlich auf unumgänglich nothwendige Lebensartikel bezieht, was, wie wir schon wissen, die untern Klassen besonders hart und empfindlich trifft.

Die gewöhnlichsten indirekten Steuern sind die Wohnungs-, Fenster-, Hunde-, Wagen-, Bedienten- und Mobiliarsteuer. Mit Ausnahme der Fen-

stersteuer — denn Licht und Luft gehören zur Gesundheit und sollten deßhalb als freies Gut unbesteuert bleiben — läßt sich gegen diese Steuern im allgemeinen nichts einwenden. Ganz zu verwerfen dagegen sind die Accise namentlich auf Getreide und andere Lebensmittel (Mahlsteuer), Schlachtsteuer, Getränkesteuer, welche den untern Klassen den Genuß verschiedener Nahrungsmittel wenn auch nicht geradezu verbieten, so doch bedeutend erschweren und verkümmern. Eine zu hoch gegriffene Mahl- und Schlachtsteuer ist geradezu eine barbarische Maßregel gegen die ärmern Volksklassen und es sollte deßhalb für jeden Staat die Thatsache in warnender Erinnerung sein, daß der Zündstoff der Unzufriedenheit, an dem die Revolutionen auszubrechen pflegen, in der Regel am meisten von den ärmern Klassen, die die Steuern nicht mehr erschwingen können, zusammengetragen wird.

Ausgaben und Einnahmen in das gehörige Verhältniß zu setzen und dadurch das sogenannte Finanzgleichgewicht herzustellen, so daß die Einnahmen die Ausgaben decken, muß nun die erste Aufgabe einer geordneten Staatsverwaltung sein. Indessen ist diese Forderung des Finanzgleichgewichts bis jetzt eben eine Forderung geblieben und die meisten Staaten sahen sich genöthigt, in Folge außerordentlicher Ausgaben, die ihnen durch Kriege oder auch produktive Unternehmungen (Eisenbahnen) verursacht wurden, zu Anlehen zu schreiten und die neuere Finanzwirthschaft hat deßhalb das Staatsschuldenwesen zu einem eigentlichen System ausgebildet.

Wie wir schon angedeutet haben, soll die Entstehungsursache der Staatsschulden nur in außerordentlichen Ausgaben, die ebenfalls durch außerordentliche Fälle hervorgerufen werden, liegen. Beim ordentlichen Dienste sollen sich Einnahmen und Ausgaben decken und zwar so, daß erstere ein kleines Plus ergeben, welches zur allmählichen Deckung der Schulden verwendet werden soll. Wo ein Staatsbudget regelmäßig mit einem Defizit abschließt, das durch ein neues Anlehen getilgt werden muß, da befindet sich ein Staat auf sehr abschüssiger Bahn und es ist noch viel gefährlicher, wie dies z. B. im französischen Budget der Fall ist, ein Defizit durch verschiedene Rechnungsmanövers, Zu- und Abschreibungen u. s. w. zu verdecken, indem der wahre Sachverhalt, wenn auch nach einer Reihe von Jahren, mit nur um so schrecklicherer Klarheit zu Tage tritt.

Wenn einmal außerordentliche Umstände eintreten, so ist es unter gewissen Verhältnissen am gerathensten, statt die Steuerkraft der Bürger in Anspruch zu nehmen, zum Kredit des Staates seine Zuflucht zu nehmen. Die Bedingungen nun, unter welchen ein Staat auf dem inländischen oder ausländischen Kapitalmarkt Geld geliehen erhält, sind der Thermometer seiner Kreditwürdigkeit, d. h. des Vertrauens, den das Publikum in das Heimzahlenwollen und Heimzahlenkönnen des betreffenden Staates setzt. Allerdings kann der Prozentsatz, zu welchem ein Staat ein Anlehen erhält, nicht immer für den Kredit desselben maßgebend sein: die Lage des Geld- und Kapitalmarkts, bewegte Zeiten, kriegerische Aussichten, schlechte Ernteergebnisse üben in der Regel einen viel größern Einfluß auf den Preis des Geldes und die Höhe des Zinsfußes aus; indessen wird man aus der

Bereitwilligkeit, mit der sich das Kapital bei einem Anlehen betheiligt, auf das Vertrauen schließen lassen, welches der betreffende Staat genießt.

Als nothwendige Grundlage des Vertrauens verlangt aber der Kapitalist in der Regel Garantieen, theils materieller, theils immaterieller Art. Unter den ersten versteht man gewöhnlich die bei der Negozirung des Anlehens ausgesprochene Bestimmung irgend einer Einkommensquelle des Staats zur Bezahlung der Zinsen und allmählichen Tilgung der ganzen Schuld, oder die direkte Hypothekirung des Anlehens auf gewisse dem Staat gehörige Domainen, Eisenbahnen u. s. w. Unter den immateriellen oder moralischen Garantieen sind in erster Linie eine geordnete mit Vertretung des Volks versehene Verfassung zu nennen und wir sehen an Oesterreich das Beispiel, daß ein durch verschiedene Unglücksfälle gedrängter Staat schließlich keinen andern Ausweg weiß, als die Annahme einer repräsentativen Verfassung, da ohne ständische Verabschiedung der Staatskredit bald seine Grenze erreicht hat. Als weitere moralische Garantie kommt der Wohlstand des Volkes, die Entwicklung seiner Kräfte, ein reges industrielles und kommerzielles Leben, der Bildungsgrad und die Steuerkraft der Unterthanen in Betracht. Alle diese Momente zusammen verbunden mit der Redlichkeit und Ehrlichkeit des Staates selbst werden für jeden Staat die sichersten Säulen des Kredits abgeben, den er im Falle der Noth in Anspruch nehmen kann.

Für den Handel und die Industrie kann ein ins Immense getriebenes Staatsschuldenwesen seine bedenklichen Folgen haben. Die Emission von Staatsanlehen kommt in der Regel nur den großen Kapitalbesitzern zu gut, und da man wohlfeil viele Papiere einkaufen kann und doch einen hohen Zinsfuß genießt (oft 10, 12, 15 Prozent), so wendet sich das Kapital, das sich sonst der Industrie und dem Handel zugewendet hätte, den Werthpapieren und der Spekulation in denselben zu, der Rentnerstand nimmt unverhältnißmäßig zu, da man bei möglichst sicherer Kapitalanlage einen hohen Zins genießt und der Arbeit überhoben ist; die Unternehmungslust dagegen und der den Handel hauptsächlich vertretende Mittelstand nimmt ab. Daß unter solchen Verhältnissen von selbst die Aufforderung zum Börsenspiel mit seinen verpestenden Folgen gegeben ist, ist dann nur die natürliche Folge.

Sicher ist jedenfalls dies, daß ein großer Betrag von Staatsschulden nicht bloß die Gegenwart, sondern auch die kommenden Geschlechter gefährden kann, was stets dann eintreten wird, wenn die Schulden für wirthschaftlich unproduktive Zwecke contrahirt sind.

Was die politische Stellung und Lage eines Staats betrifft, so werden auch diese begreiflicherweise einen bestimmenden Einfluß auf die Entwicklung des Handels ausüben. Ein Großstaat, der stets große Politik zu machen genöthigt ist, oder diese Rolle sich aneignen zu müssen glaubt, wird auch durch seine Aktionen auf die Entwicklung seines Handels einen viel tiefgreifenderen Einfluß ausüben, als ein vermöge seiner Lage isolirt und gefahrlos dastehendes Land. Indessen wird dieser Grundsatz vielfach durchkreuzt durch das Prinzip der Interessensolidarität, das sich heutzutage in materieller Beziehung unter den verschiedenen Völkern um so fühlbarer geltend macht, als bekanntlich die millionenfachen Verbindungen der handel-

treibenden Völker unter einander die Trennung der Menschheit in verschiedene politische Gemeinwesen vollständig ignoriren und auch ignoriren müssen.

Einen Punkt möchten wir hier noch hervorheben, nämlich den Einfluß kriegerischer Zeiten auf den Handel.

Für die Umgestaltung und Verbesserung der socialen Zustände der Menschheit stehen zwei Wege offen: der Krieg und der Handel. Während nämlich durch letztern, d. h. durch den friedlichen Umgang der Menschen miteinander die Ideen, Gewohnheiten und Lebenseinrichtungen gleichzeitig mit den Waaren ausgetauscht werden, das zurückgebliebene Volk von dem weiter fortgeschrittenen lernt, durch die Ausübung der wirthschaftlichen Initiative die gegenseitige Stellung und der Einfluß der Individuen wie der Völker und in Folge davon auch die Sitten und die öffentlichen Einrichtungen sich ändern, endlich durch den Handel Verträge abgeschlossen werden, das Privatrecht aller Völker sich vereinfacht und festgestellt wird und die starren wirthschaftlichen Anordnungen verschwinden, — so ist der Krieg vielleicht ein weniger energisches und weniger wirksames Mittel für die Umwälzung und Umgestaltung der Verhältnisse, aber dennoch ein Mittel, dessen Hauptergebniß die Ausmessung der den verschiedenen Menschengruppen innewohnenden Kräfte und die Vernichtung der unvollkommenen oder fehlerhaften socialen Einrichtungen ist, welch letztere, soferne sie auf Mißachtung und Verkennung der realen Verhältnisse und der Anforderungen von Zeit und Umständen beruhten, die menschliche Gesellschaft nur schwächen und, falls kein Heilmittel dagegen ergriffen wird, dieselbe ihrem Ruin entgegenführen.

Mehr durch Handel und Industrie, als durch den Krieg haben die verschiedenen Völkergruppen ihre innere Organisation geändert und sich gegenseitig genähert, bis ein Völkerrecht Geltung erhielt. Durch den Handel lernten sich die Menschen gegenseitig kennen, breiteten ihre Ideen aus und gelangten durch Vermehrung ihres Reichthums und ihrer Macht zu Ansehen und Ehre. Die so erworbene Kraft und Macht ist aber weder weniger edel, noch weniger berechtigt, als das durch kriegerische Thätigkeit erworbene Ansehen; ja sie hängt sogar mehr als diese von der Einsicht und der sittlichen Entwicklung der Individuen ab; denn die durch wirthschaftlichen Fortschritt gewonnene Ueberlegenheit ist kein Werk des Zufalls, sondern der Lohn anhaltender Anstrengungen und der Entwicklung großer Eigenschaften.

Diese Ansichten haben aber ihrem wesentlichen Inhalte nach erst in unserer Zeit sich die allgemeine Geltung und Anerkennung verschafft; das Mittelalter und noch mehr das von militärischen Vorurtheilen eingenommene klassische Alterthum ahnte diese Wahrheit kaum. Die freigelassenen Bankiers Athens und Roms trugen in den Augen der öffentlichen Meinung immer das Brandmal der Sklaverei und die von ihnen ausgesprochenen Gesinnungen, welche uns als sehr edel erscheinen, waren für die satirischen Schriftsteller jener Zeit ein Gegenstand des Spottes. Der tiefere Grund jedoch, weßhalb der Theil der Gesellschaft, der sich ausschließlich der Erwerbsthätigkeit widmete, viele Jahrhunderte hindurch im Kampf gegen die kriegerischen Bestrebungen erlag, liegt darin, daß sie den Reichthum als Endzweck ihrer Thätigkeit ansah und dabei das sittliche und religiöse Mo-

ment vernachläßigte. Natürlich ist der Besitz und der Reichthum für die Gesellschaft nothwendig; beide jedoch sind zu nichts nütze, wenn allein der Vermögenserwerb das höchste Ziel Aller wird und nur der Reichthum Ansehen und Ehre verleiht. Dann allerdings, wenn die höhern Triebfedern gänzlich fehlen, findet es jeder für vortheilhaft, sich das Gut eines andern anzueignen, als selbst es zu erarbeiten, und es ist alsdann weit bequemer, Soldaten zu bezahlen, als selbst die Waffen zu tragen.

Die Beobachtungen und Nutzanwendungen, die man aus der Geschichte der Menschheit und der Kriege insbesondere ziehen kann, kommen alle darauf hinaus, daß die wirthschaftlich am meisten fortgeschrittenen und entwickelten Völker auch in kriegerischer und militärischer Beziehung stets die Oberhand behalten haben; denn um über eine zahlreiche Armee zu verfügen, muß man auch eine zahlreiche Bevölkerung haben; damit das Heer beständig geübt werden kann, muß man es ernähren, kleiden, bewaffnen, mit einem Worte, unterhalten, und zwar durch die Arbeit des Volkes, was aber nur in einem zu wirthschaftlicher Blüte emporgekommenen Staate möglich ist.

Gegen diesen Satz scheint allerdings die Thatsache zu sprechen, daß seßhafte und arbeitsame Völker von wilderen nomadischen unterjocht worden sind, und man hat daraus schließen wollen, daß die Rohheit der Sitten oder sogar der Zustand der Wildheit die Entwicklung kriegerischer Macht begünstige, und man glaubte um so mehr zu diesem Schlusse berechtigt zu sein, da man stets die Bemerkung machen konnte, wie die wilden Eroberer, sobald sie die Gewohnheiten der Besiegten angenommen haben, ihre eigenen kriegerischen Vorzüge verloren haben. Indessen weiß heutzutage jedermann, daß Disciplin, Patriotismus, Todesverachtung, Vervollkommnung des Kriegsmaterials durch Hilfe der Wissenschaft, die Kunst der Leitung und Führung weit mehr vermögen, als die Wildheit des Kriegers.

Der Krieg hat im allgemeinen die Aneignung von Territorien und in Folge davon die Bildung großer Reiche zum Gegenstande gehabt. Der Ehrgeiz der beinahe immer durch niedere oder frivole Beweggründe geleiteten Eroberer hat, ohne daß diese es wollten oder daran dachten, der Civilisation große Dienste geleistet; er hat die unbewegliche sociale Ordnung gebrochen, Racen und Ideen gleichzeitig vermischt, neue Ordnungen und neue sociale Einrichtungen hervorgerufen. Die Bildung großer Reiche hat überdies den Bereich des Kriegs verkleinert und seine Verheerungen eingeschränkt. Die Universalmonarchie wäre der ewige Friede gewesen, sie hätte eine allgemeine Civilisation verbreitet und die Menschheit zu einer einzigen bürgerlichen Gesellschaft gemacht. Indessen sind alle derartigen Versuche gescheitert und zwar mit Recht. Für die Civilisation wäre, selbst wenn man dieses Ziel erreicht hätte, in Wirklichkeit wenig gewonnen gewesen, da sich die Gesellschaft im Interesse des Friedens starren, einförmigen Einrichtungen hätte unterwerfen müssen; eine militärische, d. h. centralisirte Verwaltung hätte alle örtliche Freiheit, alle individuelle Initiative erstickt und bis auf die Selbständigkeit des Gedankens hinaus eingeschläfert.

Die Menschheit ist dem allgemeinen Frieden auf einem andern, längern,

aber sichern Wege entgegengegangen und zwar durch die Fortschritte des Völkerrechts, durch Erleichterungen aller Art, die dem Handel und der Industrie gewährt werden; hauptsächlich aber durch die Vervollkommnung der Verkehrsmittel, welche zu einer raschen Bewegung unter den Menschen, zu einem raschen Austausch von Produkten und Gedanken Gelegenheit gegeben haben, von welchem die vorhergehenden Jahrhunderte nicht einmal eine Ahnung haben konnten.

Dritte Abtheilung.

Die Geschichte des Handels.

Wir haben im Bisherigen schon wiederholt Gelegenheit gehabt, zur Bekräftigung der ausgesprochenen Grundsätze und Prinzipien Beispiele aus der Kultur- und Handelsgeschichte der Menschheit anzuführen; jedoch waren dieselben nicht im Stande, uns ein vollständiges und getreues Bild über den Entwicklungsgang des Handels zu geben. Gleichwohl halten wir dennoch eine umfassende Darstellung der Handelsgeschichte in einem encyklopädischen Werke für vollkommen nutzlos und seinen Zweck verfehlend; denn fürs Erste ist die Handelsgeschichte eine so integrirende und mit der allgemeinen Kulturgeschichte der Menschheit so enge zusammenhängende Disziplin, daß die eine ohne die andere gar nicht verstanden werden kann, also ein Lostrennen der letztern von der erstern ein begriffs- und zweckwidriges Unternehmen wäre. Fürs Zweite sind wir der Ansicht, daß ein so fruchtbarer und umfassender Stoff sich durchaus nicht auf wenigen Seiten, die uns nach der Anlage des Werkes zu Gebote stehen, vollständig erschöpfen läßt. Wenn wir es dennoch versuchen, hier in kurzen, großen Zügen den Entwicklungsgang des Handels zu schildern, so geschieht dies nicht etwa deßhalb, weil wir damit ein Zugeständniß an die bisherige Gewohnheit machen zu müssen glauben, sondern die Rücksicht, die uns dabei leitet, ist die, daß wir nach dem Bisherigen unsern Lesern den faktischen und geschichtlichen Beweis schuldig zu sein glauben, daß sich die Entwicklung des Handels im Verlaufe der Zeit auf Grund und als Folge der von uns entwickelten Grundsätze mit innerer Nothwendigkeit so und nicht anders gestalten mußte. Man darf indessen nicht erwarten, daß wir bei der Durchführung im einzelnen die Methode anwenden werden, nach welcher nur vermehrte Beispiele für die einzelnen Existenzbedingungen des Handels gegeben, also eine sachliche und nicht den historischen Verlauf darstellende Erörterung gebracht würde, — denn abgesehen von vielen nicht zu vermeidenden Wiederholungen würde der Zusammenhang darunter nothleiden, — sondern wir folgen der gewöhnlichen Behandlungsweise, wobei wir natürlicherweise unsere in der zweiten Abtheilung des Werkes entwickelten Prinzipien zum Ausgangspunkt nehmen werden.

Schon der Beginn der Geschichte erzählt uns von Wanderungen der Völker, denen natürlich nur das Verlangen nach bessern, wohnlicheren Ge-

genden, nach fruchtbareren und schöneren Landstrichen zu Grunde lag. Um das Jahr 1700 v. Chr. Geb. finden wir pelasgische Kolonieen in Italien und Sicilien; Cecrops wanderte aus Egypten, Cadmus aus Phönizien, Danaus und Pelops in Griechenland ein und wurden für die Stammväter der verschiedenen griechischen Völkerstämme gehalten. Die Thatsache, daß alle diese griechischen Heroen aus Asien hergekommen sind, beweist, daß die Griechen damit den Ursprung ihrer Kultur aus Asien zugestehen. Und in der That finden wir im grauesten Alterthume in Mittelasien und in Indien eine Höhe der Kultur, wie sie Griechenland erst nach fast einem Jahrtausend erreichte. Um 1300 blühte Tyrus schon zur See und vermöge seiner günstigen Lage im mittelländischen Meere konnte es später im Vereine mit Sidon den damaligen Welthandel in diesen beiden Städten concentriren. Wie umfangreich und bedeutend der Handel dieser Städte gewesen sein muß, erhellt aus den geschichtlichen Nachrichten, nach welchen ihre Schiffe nicht bloß die Zinninseln (das heutige England) und die Küsten der heutigen Nord- und Ostsee besuchten, sondern um Afrika herum nach Arabien und Indien vorgedrungen sein müssen, und wenn uns in der Bibel von den Schiffen Salomos erzählt wird, daß sie Gold aus Ophir geholt hätten, und andere Geschichtsschreiber dabei berichten, daß diese Schiffe zur Hin- und Rückfahrt 2½ Jahre gebraucht haben, so können wir dabei ebenfalls nur an eine Umschiffung Afrikas denken. Dem Drange sich auszubreiten folgend gründeten die Phönizier denn auch verschiedene Kolonieen, wovon die wichtigste und in der Folge die bedeutendste Karthago war, dessen Handel einige Jahrhunderte nach der Gründung wohl mit dem des Mutterlandes rivalisirte; denn nach Herodot umschifften die Karthager, wozu sie schon ihre Lage aufforderte, ebenfalls Afrika und trieben einen sehr einträglichen Handel an der Westküste Afrikas, woher sie Gold und Elfenbein holten. Die Lage dieser beiden Handelsstaaten, Tyrus und Karthago, die sie in den Stand gesetzt hätte, das ganze Mittelmeer auf die Dauer zu beherrschen, wurde aber im Laufe der Zeit für sie gerade zum Verderben: Tyrus und Sidon erlagen dem Andringen der makedonischen Weltherrschaft und Karthago den Römern, beide Staaten also, welche die asiatische Kultur mit ihren Licht- und Schattenseiten repräsentirten, die aristokratischen, despotisch regierten Staaten mit ihrem Astartedienst und ihren Menschenopfern, mit dem ausschließlichen Krämergeist, der außer Gewinn und Erwerb keine höheren Güter kannte, der edleren griechischen und römischen Kultur, die mit ihrem freien Gemeinwesen, mit dem idealen, auf das Edle und Schöne gerichteten Geist, dessen Ausdruck die griechische und römische Mythologie, mit der individuellen Freiheit, die der mächtigste Sporn zur Vaterlandsliebe war, in allen Beziehungen günstigere Lebensbedingungen hatte, als die asiatisch-despotischen Staaten. Dennoch ist es merkwürdig zu beobachten, wie auch Tyrus und Sidon in ihrer Blütezeit aristokratische Staatsverfassungen hatten, während die Wiege der Monarchie und ihres Auswuchses, der Despotie, in Asien war.

Um an den letztern Punkt anzuknüpfen, so verschwand auch in Griechenland so ziemlich zu derselben Zeit, in der die einzelnen Stämme in Gründung von Kolonieen, in Handel und Schiffahrt eine rege Thätigkeit entwickelten,

das Königthum und wir sehen seit dieser Zeit Griechenland aus einer Anzahl kleiner Republiken bestehen, die mit der Zeit den damaligen Welthandel an sich zu reißen wußten. Auf die günstige Lage Griechenlands mit seiner reichen Küstengliederung, seinen Inseln u. s. w. haben wir schon früher hingewiesen; dazu traten noch andere bedeutende Faktoren: das schöne, von allen Gegensätzen freie Klima, der blaue Himmel, die ästhetische Naturreligion, die den Menschen von der Außenwelt nicht abzog, sondern ihn aufforderte, sich auf sie zu werfen, die glückliche Begabung des ganzen Volkes, wo mit der materiellen Entwicklung auch die sittliche und geistige Bildung Hand in Hand gieng, die verhältnißmäßig sehr kleinen Staaten, welche es den Regierungen ermöglichten, ihre Sorge bis in das geringste Detail zu erstrecken, die demokratischen Staatsverfassungen, die die Kräfte der Einzelnen verstärkten und ermunterten, das Glück, Einfälle plündernder Barbarenhorden siegreich zurückzuweisen — alles dies zusammen läßt uns die hohe Bedeutung, zu der Griechenland gelangte, erklärlich finden. Athen hatte schon in frühester Zeit Kolonieen im Schwarzen Meere gegründet und in Zeiten der Noth waren dies die besten und sichersten Hilfsquellen für das Mutterland.

Eines derjenigen Länder, welche am früheſten in die Reihe der handeltreibenden Staaten eintraten, war Aegypten, das durch seine glückliche Lage zwischen Asien, Afrika und Europa, durch zwei dasselbe begrenzenden Meere, durch die natürliche Fruchtbarkeit und durch eine bis ins graueste Alterthum hinaufreichende Kultur schon unter Pharao Necho im Jahr 620 v. Chr. G., also zu einer Zeit, in der sich das Staatswesen der Griechen erst zu entwickeln begann, einen schwungreichen Handel trieb. Dieser König ließ Afrika umschiffen und der Gewährsmann Herodot, der diese Angabe selbst bezweifelt, ist gerade durch seinen Unglauben der sicherste Bürge für die Wahrheit dieser ausgeführten Umschiffung Afrikas geworden. Die heimgekehrten Schiffer sollen nämlich erzählt haben, daß ihnen während der Reise die Sonne nach einem halben Jahre auf einer andern Seite am Himmel erschienen sei, als vorher, was bekanntlich nach astronomischen Grundsätzen für uns eine alte Wahrheit ist. Und diese Wege mußten später, erst nach Verfluß von fast 2000 Jahren von Europäern wieder entdeckt und aufgefunden werden!

Griechenlands freie Staaten fanden indessen ihr Ende in der makedonischen Militärherrschaft und von da an beginnt für den östlichen Theil Europas und für einen großen Theil Asiens eine ganz neue Kulturepoche. Es verband sich nämlich jetzt die höchste und ausgebildetste griechische Kultur mit dem großartigen despotisch-gefärbten asiatischen Luxus, der schließlich allerdings, da die Macedonier eben nur die äußerlichen Elemente der griechischen Bildung angenommen hatten, die Oberhand behielt. Dies war aber gerade die civilisatorische Bedeutung des Sturzes des Perserreichs, daß dadurch eine geistige und materielle Interessengemeinschaft zwischen Orient und Occident hergestellt wurde, die mit kurzen gewaltsam herbeigeführten Unterbrechungen ihre Bedeutung bis auf den heutigen Tag erhalten hat. Durch die Gründung zahlreicher Städte, die nachher, wie z. B. Alexandrien, Welthandelsplätze wurden, die Niederlassungen von Griechen an allen bedeutenden

Orten, die Verbindungen zwischen Griechen und Asiaten wurde die ganze Kultur des Orients veredelt. Die Nachfolger Alexanders des Großen, die Diadochen, erbten denn auch die Früchte davon und als nach der Schlacht bei Ipsus die Theilung der alexandrinischen Weltmonarchie unter den Generalen Alexanders erfolgte, zeigte der Verlauf der Geschichte, daß die griechischen Culturelemente, mit denen diese Eroberungen gesättigt worden waren, einen viel stärkern Kitt für den Bestand der einzelnen Länder abgaben, als die glänzendsten Siege und Waffenthaten. Am besten war wohl Ptolemäus Lagi gefahren, dessen Familie am längsten unter allen Diadochen im Besitze ihres Landes (Aegyptens) blieb; denn erst die gegen Asien andringende römische Weltherrschaft stürzte das Ptolemäerreich, dessen Hauptgrundlage, die feinste griechische Kultur, es in den Stand setzte, Handel und Industrie, Kunst und Wissenschaft auf die höchste Höhe des ganzen Alterthums zu bringen.

In Italien war indessen Rom zu einem mächtigen Staate herangewachsen. Die Mittelitalien bewohnenden Völkerschaften wurden bald unterworfen und mit der Vergrößerung des Gebiets wuchs natürlich auch die Bedeutung der Römer zur See und ihr Handel, der schon unter der Königszeit ein ganz ansehnlicher gewesen sein muß. Nachdem das Verlangen verschiedener aus dem Norden eindringender Barbarenhorden nach bessern und fruchtbareren Wohnsitzen mit siegreicher Hand zurückgewiesen war, nachdem die Großmachtsgelüste des Königs Pyrrhus von Epirus ebenfalls durch einen langwierigen und hartnäckigen Krieg für die weitere Entwicklung Roms unschädlich gemacht worden waren, traten die Keime eines Konflikts mit einer an Macht und an Bedeutung des Handels und der Industrie fast noch überlegenen Nebenbuhlerin zu Tage, der durch den ersten punischen Krieg (264—241), in welchem die Römer so auffallend vom Glück begünstigt wurden, daß sie in raschem Siegeslauf Unteritalien und Sicilien eroberten und die Karthager in mehreren Seeschlachten vollständig besiegten, — wegen der großen Erschöpfung beider Theile nur sein vorläufiges Ende fand. Karthago sah seine Herrschaft über das mittelländische Meer vorderhand gebrochen und mit dem einen Handelsvolke innewohnenden Instinkt setzen sie den Hebel gegen die Römer an einer Stelle ein, an der es dieselben am wenigsten erwartet hatten: sie eroberten den größern Theil der Südküste Spaniens, um hier für den Verlust Siciliens einen Ersatz zu finden. Das Ceterum censeo, Carthaginem esse delendam, wenn auch damals noch nicht ausgesprochen, war von nun an die bestimmende Maxime der römischen Politik gegen Karthago. Der Anlaß zu neuen Konflikten ergab sich auch bald und es begann 218 der zweite punische Krieg, der, für beide Theile ein Existenzkampf, mit solcher Erbitterung und solcher Hartnäckigkeit geführt wurde, daß man einen Schluß daraus ziehen kann, wie groß auf beiden Seiten die Masse der Hilfsmittel und die Genialität gewesen sein muß und zugleich wie klar beide Theile das Bewußtsein der höchsten Interessen d. h. des Siegs oder der vollständigen Vernichtung erkannten. Karthago wurde besiegt und wenn man auch heutzutage mit gewissem wehmüthigem Gefühl die Niederlage Hannibals, die Einnahme Karthagos und die Zerstörung der letztern Stadt betrachtet, so hat man doch vom Standpunkt der Civilisation und der Kultur

alle Ursache, mit diesem Resultat zufrieden zu sein; denn der schließliche Sieg der Römer bedeutet eben in letzter Instanz nichts anderes, als den Sieg der griechisch-europäischen Kultur gegen den die Keime des Zerfalls schon in sich tragenden orientalischen Despotismus. Wir wüßten aus der ganzen folgenden Geschichte kein einziges anderes Beispiel eines solchen bis aufs Messer geführten Kriegs zu nennen, als den zu Ende des vorigen und zu Anfang dieses Jahrhunderts ausgebrochenen Vernichtungskampf zwischen England und Frankreich, dessen tiefste Ursache im Grunde genommen auch nichts andres war, als die in Frage gestellten Handelsinteressen der beiderseitigen Länder. Kaum 1½ Jahrhunderte nach der Zerstörung Karthagos war die römische Weltherrschaft festbegründet und Rom beherrschte den Handel im ganzen mittelländischen Meere. Die Schätze der ganzen Welt — denn sogar von China und dem innern Asien her wurde ein lebhafter Handel zu Lande nach Vorderasien betrieben — floßen in Rom zusammen, die dort angehäuften Reichthümer überstiegen alle Begriffe und alle Vorstellungen, und das goldene Zeitalter Roms unter Cäsar und Augustus wird mit Recht als eine der geschichtlichen Perioden geschildert, welcher weder vorher noch nachher, weder in materieller, noch in geistiger Hinsicht irgend ein anderes Volk nur annährungsweise gleichgekommen ist. Schon hatte aber Rom die höchste Stufe seiner Macht und seines Glanzes erstiegen und wenn wir es auch für eine falsche Ansicht halten, eine geschichtliche und civilisatorische Nothwendigkeit dafür zu statuiren, daß jedes Volk und jede Blütheperiode die Keime des Zerfalls schon in sich selbst trägt, so kann wenigstens hier die Behauptung aufrecht erhalten werden, daß gerade die durch die Concentration des damaligen Welthandels in Rom zusammengeflossenen Schätze einen entnervenden und verweichlichenden Einfluß ausgeübt haben, der aber nicht verhindern konnte, daß die römische Weltherrschaft noch Jahrhunderte lang eine unangefochtene Thatsache war. Der Luxus und die Verschwendung, die damals in Rom herrschten, überstieg freilich alle Grenzen und die Schätze der Welt konnten die Habgier und die Genußsucht der Welteroberer nicht mehr befriedigen. Indessen trat aber ein anderer wichtiger Faktor in der Geschichte auf: nämlich das Christenthum und mit der Thatsache der Annahme desselben durch Constantin und der spätern Theilung des römischen Weltreichs in eine östliche und eine westliche Hälfte waren die Tage der römischen Weltherrschaft faktisch vorbei.

Man macht sich übrigens eine falsche Vorstellung von den Eroberungen der Römer während der Periode der Anbahnung und der Durchführung ihrer unbestrittenen Weltherrschaft, wenn man glaubt, mit der Besitzergreifung und energischen Behauptung der eroberten Länder sei die Sache abgemacht und Ländergier sei das einzige Motiv ihrer Kriege gewesen. Es ist vielmehr ein durch die Geschichte bewiesenes Gesetz, daß jedes Volk mit kräftigen Kulturelementen sich innerlich und äußerlich ausbreiten muß, daß der Erwerb neuer Länder vielmehr der Grund, als die Folge eines gesunden Staatslebens ist und daß man das neu Gewonnene durch Uebertragung der im Vaterlande als bewährt und nützlich befundenen Einrichtungen erhalten muß. Dies traf bei den Römern in vollstem Maße zu. Gleich nach der

8*

Besitzergreifung eines Landes erfolgte die Organisation von dessen Verwaltung nach römischem Muster, die immer und unter allen Umständen besser und zweckmäßiger war, als die früheren Einrichtungen der erworbenen Länder; das römische Recht wurde, wenn auch nicht in seinem vollen Umfange, doch in einer dem Rechtsbewußtsein der meisten Völker entsprechenden Veränderung — jus gentium im Gegensatz zum jus civile — eingeführt, große Heer- und Verkehrsstraßen wurden angelegt, deren fester und schöner Bau uns heute noch in Erstaunen setzt, ferner Kolonieen, die als die Stützpunkte der römischen Macht gelten und welche einen romanisirenden und veredelnden Einfluß auf die Bewohner des unterjochten Landes ausüben sollten, Kolonieen, deren Namen heutzutage noch theilweise erhalten und erkennbar sind und welche uns einen richtigen Begriff von der großen Kulturkunst der Römer geben können; und wenn vollends die Söhne oder Angehörigen der Häupter eines unterworfenen Volkes nach Rom geschickt wurden, um dort römische Bildung zu lernen, die sie einst in ihr eigenes Vaterland verpflanzen sollten — denn ein anderer Zweck lag diesen Thatsachen wohl nicht zu Grunde, — so müssen wir uns gestehen, daß die moderne Zeit in der Kunst zu civilisiren und ein Land durch Kulturübertragung bleibend zu erobern, keine weitern Fortschritte gemacht hat, daß im Gegentheil noch manche Völker unserer Zeit in dieser Hinsicht von den Römern vieles lernen könnten. Vom Standpunkt des Handels und der Civilisation wird man deßhalb die Eroberungszüge der Römer in Gallien, Deutschland, Belgien und Britannien ganz anders ansehen und beurtheilen, als von dem urdeutschen Gesichtspunkt, der die Niederlagen der Römer im Teutoburger Walde und damit die Fernehaltung der römischen Kultur von Deutschland bejubelt.

Indessen gieng das römische Reich unter den Schlägen, die ihm im Osten und Westen versetzt wurden, aus den Fugen. Nachdem der Schrecken der europäischen Kultur und Civilisation, Attila, in der Schlacht bei Chalons unschädlich gemacht worden war, nachdem eine Provinz um die andere von dem geschwächten Rumpfe des römischen Reichs losgerissen war, bestieg ein Germane, Odoaker, den römischen Thron. In dieser Zeit litten freilich die Interessen des Handels unter den vandalischen Raub- und Beutezügen der von Norden her eindringenden Völkerschaften entschieden Noth, doch begann mit der Gründung des longobardischen Reichs die Aussicht auf eine ruhigere Zeit sich zu eröffnen, die denn auch im Abendlande mit der Gründung des Karolingischen Weltreiches in der That verwirklicht werden sollte.

In der Mitte des siebten Jahrhunderts trat aber ein neuer Faktor in der Geschichte auf, der Islam, der für den ganzen Orient und den nördlichen Theil von Afrika und sogar indirekt für Europa selbst von dem entscheidensten Einflusse war. Mit einem in der Geschichte noch nicht gesehenen Glaubenseifer wurde der Muhammedanismus in einigen Jahrhunderten im ganzen vordern Theil von Asien ausgebreitet und Spanien selbst gerieth seinem größten Theile nach unter die Herrschaft des Islam. Nachdem mit der Befestigung der äußern Herrschaft die Waffen zu ruhen begannen, concentrirte sich in Bagdad, der Hauptstadt der jeweiligen Herrscher, so ziemlich die ganze Kultur des Orients und der Handel in Bagdad und Bassora er-

reichte eine Höhe, zu der das damalige Abendland nicht im entferntesten gelangen konnte. Straßenanlagen, Kanalisirungen, Errichtung von Universitäten und andern Bildungsanstalten, Pflege des Ackerbaus und der Industrie, dazu natürliche Fruchtbarkeit, ein herrliches Klima, die günstige Lage, vermöge deren ebenso die Herrschaft über das persische und indische wie über das mittelländische Meer gesichert war, eine Reihe geistig hochbegabter und hervorragender Herrscher, deren namentlich das Haus der Abassiden viele hervorbrachte, gerechte und weise Regierungen, die entfernt von dem in Asien gewohnten despotischen Aussaugungssystem der Unterthanen vielmehr bemüht waren, die materiellen Grundlagen für die Blüte des Staats und großen Wohlstandes herzustellen, dazu eine hohe Stufe der Bildung, Wissenschaft und Kunst, durch welche sich namentlich die in Spanien wohnenden Bekenner des Islams auszeichneten — dies waren die Grundlagen, auf denen das Chalifenreich in einer uns wunderbar erscheinenden, überraschenden Schnelligkeit emporblühte, freilich getreu dem Symbol des zunehmenden Mondes, um nach Erreichung des Höhepunktes ebenso das Stadium des abnehmenden Mondes an sich darzustellen und nach einem stationären Zustand der Macht, der übrigens noch viele Jahrhunderte dauerte, zur fast vollständigen Bedeutungslosigkeit herabzusinken.

Im Abendlande hatte der kräftige Arm Karls des Großen Deutschland, Frankreich, den größten Theil von Spanien und Italien unter seinem Scepter vereinigt und nachdem im Innern dieses großen Reiches ruhige Zustände einigermaßen wenigstens die Oberhand zu gewinnen anfiengen, konnte er daran denken, für die Bildung seines Volks zu sorgen. Freilich waren hier die allerunterſten Grundpfeiler zu legen und wenn Karl der Große erst in seinem spätern Alter damit begann, lesen und schreiben zu lernen, so kann man sich einen ungefähren Begriff von der Bildung der damaligen Zeit machen. Indessen sorgte Karl für die Errichtung von Schulen, legte auch einzelne Straßen an und beförderte den Handel, so weit von einem solchen überhaupt die Rede sein konnte. Bald fiel jedoch das fränkische Reich auseinander, um im Verlauf der Geschichte eine Reihe mächtiger, selbständiger Staaten zu bilden. In Deutschland wurden zuerst unter Kaiser Heinrich I. Städte gebaut, von welcher Zeit an sich erst die Macht und Bedeutung Deutschlands datirt; derselbe Kaiser rettete durch den Sieg bei Merseburg Deutschland und das übrige Europa vor der Verheerung durch die Ungarn. Man darf sich übrigens jene Zeit in industrieller und kommerzieller Hinsicht nicht als zu bedeutungslos denken. Otto II. aus dem sächsischen Hause heirathete Teophano, eine griechische Prinzessin, wodurch eine stetige Verbindung mit dem griechischen Kaiserthum angebahnt und unterhalten wurde. Zu jener Zeit spielte auch Dänemark unter König Kanut dem Großen eine bedeutende Rolle und vereinigte in sich den Handel in der Nord- und in der Ostsee.

Indessen bahnten sich in Europa eine Reihe von Ereignissen an, die den weitgehendsten Einfluß auf die ganze abendländische Kultur und ihren Handel ausübten. Die durch die Kreuzzüge herbeigeführte zeitweilige Verbindung Europas mit dem Orient konnte nicht verfehlen, auf ersteres in politischer

Beziehung eine starke Rückwirkung zu äußern. Die territorialen Verhältnisse zwischen den einzelnen Staaten und Völkern klärten sich in dieser Periode zu den Umrissen ab, deren Grundzüge heute noch erkennbar sind. England und Frankreich, die vorher die Lehensherrlichkeit der deutschen Kaiser anerkannt hatten, emancipirten sich allmählich zu selbständigen und unabhängigen Staaten und der Reichsverband in Deutschland selbst wurde, da die Kaiser, namentlich die aus dem hohenstaufischen Hause, ihren Schwerpunkt stets in Italien suchten, ein immer loserer. Das Lehenswesen wuchs der Centralgewalt allmählich über den Kopf, die freien Städte wußten sich eine vom Kaiser und Reich fast unabhängige Souveränetät zu erringen und in erster Linie bildete die norddeutsche Hansa im eigentlichen Sinn des Worts einen unabhängigen Staat im deutschen Reichsverband. Der Ursprung der deutschen Hansa datirt sich aus dem Anfange des 13. Jahrhunderts, wo Hamburg und Lübeck, die angesehensten Städte im Norden Deutschlands, zur Aufrechterhaltung der durch verschiedene Gefahren von außen bedrohten Unabhängigkeit und zur Förderung ihres Land- und Seehandels ein Schutz- und Trutzbündniß abschlossen, welchem sich in der Folgezeit Bremen, Rostock, Wismar, Soest, Münster, Dortmund und Minden anschlossen. Der Zweck des abgeschlossenen Bundes bestand ebensowohl in einer achtunggebietenden und starken Stellung nach außen, wie in der gemeinschaftlichen Verfolgung von Handelsinteressen. Bald traten noch viele nord- und mitteldeutsche Städte dem Bunde bei, der außer dem großen pekuniären Gewinn, den die Handelsunternehmungen der Hansa für die Theilnehmer abwarfen und außer dem Rechtsschutz, den sie gewährte, hauptsächlich durch seine eigenthümlichen Einrichtungen eine besondere Anziehungskraft ausübte. Die Blütezeit der Hansa fällt in die Zeit von der Mitte des 14. bis zum Ende des 15. Jahrhunderts und damals war die Hansa durch die Macht ihres Reichthums und das Uebergewicht ihrer Waffen thatsächlich die herrschende Macht im europäischen Norden, wo sie, namentlich in Skandinavien und in Rußland, die weitgehendsten und ausgedehntesten Privilegien besaß. Bis nach Lissabon und Cadix segelten ihre Schiffe, die Nord- und Ostsee waren vollständig von ihnen beherrscht; die Hansestädte hatten sogar in Stockholm das Recht, die Hälfte der Rathsherrnstellen aus ihrer Mitte zu besetzen, und aus ihrem kommerziellen Uebergewicht ergab sich von selbst ein politisches, indem sie bei den Königswahlen oder Successionsfragen nach ihrem Belieben verfügen konnten, und wenn man bedenkt, daß die Hansa gegen den Unionskönig Erich, den Nachfolger der Margarethe von Dänemark, „der Semiramis des Nordens", eine Kriegsflotte von 248 Segeln, bemannt mit nicht weniger als 12,000 Streitern in die See stechen ließ, und wenn ein Danziger Bürgermeister es wagen konnte, im Namen — nicht etwa des ganzen Bundes, sondern seiner eigenen Stadt und der übrigen baltischen Städte dem König Christian I. von Dänemark den Krieg zu erklären, so kann man sich einen ungefähren Begriff von der imposanten Macht dieses Bundes, dem zu seiner Blütezeit nicht weniger als 85 Städte angehörten, machen.

In der Folgezeit folgte aber ein Schlag nach dem andern bis zum vollständigen Untergange dieses Bundes. Zuerst gieng der Handel mit

Rußland verloren, und durch die Entdeckung Amerikas, die Auffindung des Seeweges nach Ostindien und der Einführung des ewigen Landfriedens in Deutschland sank die Hansa vollends zur Bedeutungslosigkeit herab. Durch letztere Thatsache, den ewigen Landfrieden, hörte der Bund eigentlich auf, nothwendig zu sein, denn das Räuberthum erlosch allmählich zu Lande, während der Piraterie schon früher durch die Hansa selbst ein Ende gemacht worden war. Von viel größerem Einfluß war aber die Entdeckung Amerikas und die Auffindung des Seewegs nach Ostindien, welch beide Ereignisse einen totalen Umschwung in den politischen und kommerziellen Verhältnissen Europas herbeiführten. Neue Bedürfnisse, neue Consumtionsartikel traten an die Stelle der alten, die Nord-, Ostsee und das mittelländische Meer hatten ihre ausschließliche Bedeutung für den europäischen Handel verloren, Lissabon wurde bald die erste Handelsstadt der Welt und die Spanier, Portugiesen, Holländer und später die Engländer die ersten Handelsvölker der Welt. Aber selbst des Ostseehandels sollte sich die Hansa nicht mehr lange erfreuen: eines ihrer Privilegien um das andere gieng verloren, die Engländer und Holländer waren gefährliche Concurrenten und Nebenbuhler und schon von der Zeit an, in der die durch Wullenweber personifizirte Großmachtsidee der deutschen Hansa gescheitert war, zerfiel sie unter dem mitwirkenden Einfluß der oben angeführten Momente in sich selbst und von ihrer frühern Macht blieb ihr schließlich nichts anderes übrig, als der Name.

Zu derselben Zeit, in der im Norden die Hansa blühte, wuchsen in Italien eine Reihe mächtiger Handelsstädte heran, die, wie die Hansa in der Ostsee, im Mittelmeer den gesammten Handel in ihrer Hand vereinigten, nur mit dem Unterschiede, daß in Italien die einzelnen Städte sich stets auf Kosten und durch den Untergang der rivalisirenden andern italienischen Handelsplätze vergrößerten, wodurch sie nothwendigerweise, nur übrigens nach kürzerer Blütezeit, demselben Schicksal verfielen, wie die Hansa. Die bedeutendsten dieser Städte waren: Venedig, Genua und Pisa. Venedig war die reichste Stadt der Welt, hatte die wichtigsten Inseln des mittelländischen Meeres im Besitze, gieng aus dem Kampfe mit den andern Handelsstädten, namentlich mit Genua, als Siegerin hervor und behauptete unter der Leitung kräftiger und intelligenter Dogen längere Zeit die unumschränkte Herrschaft im mittelländischen Meere. Auf welch rücksichtslose Weise übrigens die Venetianer ihr Uebergewicht ausbeuteten, erhellt schon daraus, daß sie ungescheut Sklavenhandel und Seeräuberei betrieben.

Zwei Ereignisse, die Entdeckung Amerikas nebst der Auffindung des Seewegs nach Ostindien und die von Deutschland ausgegangene Reformation bewirkten jetzt einen Umschwung in der ganzen Lage der Welt, ein Umschwung, der sich nicht etwa bloß auf den Handel und die Industrie, sondern auf das ganze öffentliche und private Leben der damaligen Menschheit erstreckte. Nunmehr traten ganz andere Völker auf den Schauplatz.

Der Träger des europäischen Handels wurde nunmehr Spanien, dessen Macht nach der Besitznahme von Mexiko und von Südamerika fast noch schneller und üppiger aufschoß, als die des Islams. Unter Isabella, die durch Vertrei-

bung der letzten Mauren in Spanien und durch ihre Heirat mit Ferdinand die ganze Halbinsel zu einem einzigen Reiche vereinigt hatte, wurde der Grund zu Spaniens nachheriger Größe gelegt. Unter Karl V. eroberte Cortez Mexiko und durch die bald darauf folgenden Eroberungen in Südamerika wurde das bekannte Wort, daß im Reiche Karls V. die Sonne nicht untergehe, eine thatsächliche Wahrheit. Der Reichthum, den Spanien aus den amerikanischen Ländern bezog, muß in der That enorm gewesen sein, und es dachte unter Philipp II. eben daran, seine ausschließliche Seeherrschaft zu gründen, als es durch die Vernichtung der großen und schönen Armada von der Höhe seiner Macht herabgestürzt wurde und seinen Platz den Holländern und Engländern einräumen mußte. Letztere, die, wie wir oben sahen, ein glücklicheres Kolonisationssystem verfolgten, als die Spanier, gelangten durch den Besitz der Küste von Nordamerika und durch die Gründung der ostindischen Compagnie bald zur unbestrittenen Hegemonie zur See, die ihnen nur kurze Zeit durch das aufblühende Holland streitig gemacht wurde.

Als zweites welthistorisches Ereigniß nannten wir die Reformation, und in der That, wenn man sich die in Deutschland durch die Einführung derselben hervorgerufenen Kriege, die durch sie wesentlich bedingte politische Gestaltung des übrigen Europas vergegenwärtigt, so könnte man weit eher in die Lage kommen, die Wirkungen der Reformation zu unterschätzen, als zu übererschätzen.

Im östlichen Europa wurde um die Mitte des fünfzehnten Jahrhunderts das griechische Kaiserthum durch die Türken gestürzt und die Rückwirkungen dieser Thatsache auf das Abendland, namentlich auf dessen Kultur und Bildung, waren sehr nachhaltige. Die europäische Kultur war nun von Konstantinopel mehr als einmal bedroht, vollständig vernichtet zu werden, bis der Halbmond, mehrere Male zurückgewiesen, im Laufe der Zeit zu einer Bedeutungslosigkeit im europäischen Staatsleben herabgesunken ist, und in diesem Zustande schon so lange hinsiecht, wie wir es in der Geschichte wohl noch nie bemerkt haben; die Türkei bildet heutzutage ein warnendes Beispiel dafür, bis zu welcher Ohnmacht und Schwäche ein Staat sinken muß, der gegen alle Anforderungen der Zeit taub die Einrichtungen, die auf einer früheren Kulturstufe ihre guten Dienste geleistet haben, mit Starrsinn festhält. Nächst England hat unstreitig die Türkei die günstigste Lage in Europa; die Herrschaft über das mittelländische und über das schwarze Meer hätte jeder andere Staat unter solch günstigen territorialen Einflüssen sich errungen und erhalten; aber der Handel der Türkei liegt nicht nur kläglich darnieder, sondern die schönsten, im Alterthum wegen ihrer Fruchtbarkeit berühmten Länder sind heutzutage verödet und, wo früher, wie z. B. in Mesopotamien, eine Hauptstätte der Kultur gewesen, findet man jetzt nur Ruinen mit einem vollständig unfruchtbaren Boden. Es ist der Mangel an allen sittlichen und geistigen Voraussetzungen nicht minder, als die niedrige soziale Stufe, auf der die Türkei heute steht, welcher diesen Staat langsam absterben läßt und es ist wohl nur noch eine Frage der Politik, die allerdings wohl durch Waffenglück entschieden werden muß, wel-

chem von den europäischen Staaten einst das Erbe des kranken Mannes zufällt.

In Europa, wenigstens in einem großen Theile desselben (besonders in Deutschland und Frankreich), entbrannten gleich nach dem Auftreten der Reformation eine Reihe von Religionskriegen, welche die von ihnen heimgesuchten Länder in geistiger, sittlicher und materieller Beziehung wieder weit zurückwarfen. Am empfindlichsten wurde in dieser Hinsicht Deutschland, das gewöhnlich den Kampfplatz bildete, heimgesucht. Hätten damals die Habsburger, die im Besitz der deutschen Kaiserkrone waren, die Idee der Reformation verstanden und sich an die Spitze der Bewegung gestellt, so wäre schon damals die deutsche Einheit eine vollendete Thatsache gewesen: die sich neu entwickelnde Seemacht Deutschlands in der Ost- und Nordsee hätte von Schweden nicht zerstört werden können und Deutschland hätte in maritimer und handelspolitischer Beziehung das Erbe Hollands an der Stelle von England angetreten. Doch waren die geistigen Nachwirkungen der Reformation auf die fernere Fortentwicklung des civilisirten Europas in der That imposant: der zündende Funke der freien Forschung, den die Reformation zunächst auf religiösem Gebiet in den Geistern hervorgelockt hatte, pflanzte sich auch in den andern Gebieten der menschlichen Thätigkeit fort und es ist bezeichnend, daß im Jahr 1629, also, nachdem sich die Grundsätze der Reformation überallhin verbreitet hatten, in England die ersten Versuche mit Dampfmaschinen gemacht wurden.

Der dreißigjährige Krieg hatte für Deutschland neben dem vollständigen wirthschaftlichen Ruin hauptsächlich die geschichtliche Constatirung und Besiegelung des Kleinstaatenwesens und der damit in Verbindung stehenden Uebelstände zur Folge. Uebrigens hatte die damalige Theilung Deutschlands in kleinere Territorien, wo Industrie und Handel vollständig darnieder lag und nicht nur die Arbeits-, sondern auch die Kapitalkraft des Volkes zerstört war, ihre guten und wohlthätigen Wirkungen: denn gemäß dem Prinzipe der Arbeitstheilung konnten die Beherrscher der einzelnen Territorien auf den Wiederaufbau des wirthschaftlichen und sozialen Wohlergehens ihrer Bevölkerung sowohl in intensiver als extensiver Richtung eine größere Sorgfalt verwenden, als wenn ganz Deutschland unter einem Herrscher vereinigt gewesen wäre, wo die damals sehr wohlthätig wirkende Fürsorge von oben für die gewerbliche und industrielle Entwicklung sich jedenfalls weniger auf das Detail hätte erstrecken können. Freilich geschah auch in einzelnen Ländern nichts; doch gab es Landesherren, wie die Kurfürsten von Brandenburg, welche in erster Linie darauf bedacht waren, den materiellen Wohlstand ihrer Bevölkerung zu heben (der große Kurfürst hatte nichts Geringeres im Sinn, als eine deutsch-ostindische Compagnie zu bilden, ein Plan, der aber an dem schwachsinnigen Leopold I. scheiterte).

Alles in allem genommen waren jedoch die Resultate des dreißigjährigen Krieges für Deutschland verhältnißmäßig die ungünstigsten und schmählichsten. Während das deutsche Volk nunmehr in sich zerrissen und getheilt, aller Grundlagen für eine gedeihliche Entwicklung des Handels und der Industrie beraubt und als willkommene und leichte Gelegenheit für

fremde Eroberungssucht sich in sein inneres Geistesleben zurückzog, und auf diesem Gebiete allerdings die herrlichsten und überraschendsten Resultate erzielte, so daß dadurch die Elemente für das ganze moderne Kultur- und Gesellschaftsleben geschaffen wurden, blühten andere Völker in materieller Hinsicht mit überraschender Schnelligkeit auf, und indem diese sich die geistigen Errungenschaften der Reformation zu eigen machten, legten sie die Grundsteine zu innerer und äußerer Größe.

England, dem es auf seiner heimischen Insel zu enge geworden war, richtete seine Blicke nach Osten, und durch das Unternehmen der ostindischen Compagnie, wurde der Keim zur späteren englischen Größe gelegt. Wenn die Verwaltung der zuerst in Besitz genommenen Länder in Indien zuerst auch eine rein kaufmännische war und in erster Linie die möglichste Ausbeutung der Bewohner und Bereicherung der Compagnie in Betracht kam, wenn ferner die zur Befestigung und Ausbreitung der englischen Herrschaft angewandten Mittel moralisch im höchsten Grade zu verdammen und zu verwerfen waren, so hatte doch England, wenigstens mittelbar, an Ostindien das Mittel sich erworben, die ausschließliche Seeherrschaft vorzubereiten und ihre gefährlichsten Nebenbuhler, Holländer, Portugiesen und Franzosen unschädlich zu machen. In diesen Zeitraum fällt auch die Gründung der englischen Verfassung, die für die materielle Entwicklung des britischen Reiches ein ebenso großer Hebel war, als der Erwerb der Kolonieen. Wie im Osten, so wurden im 17. Jahrhundert auch im Westen Kolonieen angelegt und die durch religiöse und politische Motive veranlaßte Auswanderung vieler englischen Familien nach Nordamerika (Maryland, Pensylvanien) sicherte der englischen Herrschaft auf lange Zeit den Besitz eines an Naturprodukten reichen Landes, das erst dann seine Unabhängigkeit erkämpfte, als die Ueberlegenheit Englands zur See eine anerkannte und feststehende Thatsache war und der Verkehr mit dem befreiten Amerika für England die gleichen oder noch größere Vortheile brachte, als der Zustand der Abhängigkeit.

Es ist eine bekannte Thatsache, daß jedes Volk zur Zeit seiner politischen Blüte auch auf dem Höhepunkt der Kunst und Wissenschaft steht. Während Deutschland vor dem siebenjährigen Kriege mit wenigen Ausnahmen in der Literatur, namentlich in Poesie, auf ziemlich niedriger Stufe stand, blühte in England am Anfang des 17. Jahrhunderts Shakespeare, in Frankreich Corneille und Molière, die holländische Malerei stand fast zugleich mit der bedeutenden Seemacht Hollands im Zenith ihres europäischen Ruhmes, und diese ausgezeichnete Stellung in geistiger Hinsicht, die diese Nationen einnahmen, ist ebenso sehr die Folge, wie die Ursache der politischen Macht und des materiellen Wohlstandes dieser Staaten.

Der Eintritt Rußlands in die Reihe der europäischen Kulturstaaten wurde durch Peter den Großen angebahnt, der mit richtigem Blick den Besitz eines Theils der Ostseeküste als eine für die fernere Entwicklung des russischen Reiches unumgänglich nothwendige Vorbedingung anerkannte. Aus diesem Grunde erklären sich auch allein die Kriege mit Schweden, die erst im Jahr 1809 durch die Eroberung Finnlands ihr Ende fanden. Wenn einmal Rußland ein den übrigen europäischen Staaten nur annähernd gleiches

Verkehrswesen hat, wenn die durch die Aufhebung der Leibeigenschaft angebahnte sittliche und materielle Hebung des Volks ihre Früchte tragen wird, mit einem Wort, wenn einmal auch für Rußland die Bedingungen gegeben sein werden, in die Reihe der Industrie- und Handelsstaaten mit gleichen Kräften und gleichem Streben einzutreten, alsdann wird sich für den europäischen Unternehmungsgeist, sowohl auf dem Gebiet der Industrie, wie des Handels ein neues Feld der Thätigkeit eröffnen, dessen Ausnutzung sowohl für Produktion als für Consumtion die weittragendsten Folgen haben kann. Rußland gehörte vor der Eroberung Polens, obgleich es schon vorher mehr als einmal seinen Einfluß auf die europäische Politik geltend zu machen wußte, eigentlich noch zu Asien; erst durch die Theilung Polens kam es in direkte geographische Berührung mit Europa und das offene Geständniß des russischen Staatsmannes Pozzo di Borgo, „daß Rußland Polen nur erobert habe, um eine Prestige gegen Europa zu besitzen", kennzeichnet die russischen Plane nach dieser Richtung hin vollständig.

Fast so bedeutend als der Handel Englands war der Frankreichs. Indem es mit dem ersteren die politische Entwicklung gemeinsam hatte, daß nämlich die Einheit des Reiches sehr bald durch kräftige und kluge Herrscher hergestellt wurde, richteten die meisten Könige ihr Augenmerk auf die Entwicklung des Handels, worin sie von vielen, zum Theil ausgezeichneten Männern unterstützt wurden. Unter Sully, dem Minister Heinrichs IV., benützten die Franzosen schon den Seeweg nach Ostindien, und in jener Zeit besaß Frankreich die meisten Kolonieen, die aber in der Folge theils durch eine unglückliche Kolonialpolitik, theils durch Religionskriege im Innern, theils endlich durch unglückliche Kriege nach außen verloren giengen. Der Minister Colbert hob den Ackerbau und den Handel Frankreichs auf eine vorher nicht gekannte Stufe, und wenn auch kurz darauf neben dem finanziellen auch der wirthschaftliche Ruin über Frankreich hereinzubrechen drohte, so entfesselte doch bald die Revolution die bis dahin mehr oder weniger gebundenen individuellen und wirthschaftlichen Kräfte der Nation in einem so hohen Grade, daß sie ¼ Jahrhundert lang die Welt durch ihre Thatkraft in Staunen setzte und die politischen Zustände schuf, deren Charakter unsere Zeit noch an sich trägt. Allerdings verursachten die napoleonischen Kriege enorme Kosten, alle Kolonieen Frankreichs giengen verloren, die Continentalsperre scheiterte an der schon zu sehr erstarkten wirthschaftlichen Blüte Englands, aber dennoch war der Volkswohlstand bei Beginn der Restauration größer, als beim Ausbruche der Revolution.

Die unbedingt erste Stelle unter den handeltreibenden Nationen nimmt heutzutage England ein. Eine Reihe intelligenter und energischer Herrscher, unterstützt von ebenso intelligenten Ministern, die Heranbildung einer imposanten Kriegsflotte, der Erwerb wichtiger Stapelplätze und verschiedener die Schiffahrt und den Handel begünstigender Punkte (Gibraltar, Cap u. s. w.), der glückliche Ausgang verschiedener bis aufs Messer geführten Kriege, aus denen der auswärtige Handel Englands in der Regel durch die vollständige Niederlage seiner Gegner nur um so blühender und stärker hervorgieng, die insulare Lage, vermöge deren es ebensosehr vor einem feindlichen An-

griff geschützt war, wie es unvermuthet seinen Gegner überfallen konnte, die durch jahrhundertlange Kämpfe endlich errungene und mit fast kleinlicher Eifersucht gegen jeden Uebergriff vertheidigte Verfassung mit ihrer auch zu andern Völkern übergegangenen Habeascorpus-Akte und der größten individuellen Freiheit, die hohe Entwicklung der Landwirthschaft und aller damit in Verbindung stehenden Produktionszweige, bekanntlich die solideste, aber auch nothwendigste Grundlage eines blühenden Handels, die fast in unumschränkter Oberherrschaft dastehende und auf dem ganzen Weltmarkte den Ton angebende Industrie, ein entwickeltes und fast vollständig ausgebildetes Eisenbahn- und Kanalisationssystem, das nur in geringem Grade noch einer Vervollkommnung fähig sein dürfte, der Reichthum an Kohlen, dieser Lebensbedingung der modernen Industrie und endlich der Uebergang zum Freihandel — alle diese Faktoren in ihrem Zusammenwirken haben England auf die hohe Stufe der Macht und des Reichthums erhoben, welche es heute behauptet und wohl auch noch lange behaupten wird.

Blicken wir nunmehr zurück auf den Gang und die Entwicklungsgeschichte des Handels, so finden wir die in den früheren Abschnitten aufgestellten Grundsätze ihrem ganzen Umfange nach bestätigt: wie die Ausbildung des einzelnen Individuums selbst, so beruht auch die Entwicklung ganzer Staaten und Völker auf theils natürlichen, theils geistigen und sittlichen Gesetzen. Das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein der erstern schreibt dem Leben der Völker, wie wir gesehen haben, die unabänderliche Richtung seines Thuns und Treibens vor, aber innerhalb dieser Grenzlinien bleibt es dem Streben und dem Fleiße unbenommen, die gegebenen Mittel zu verwerthen und nach Maßgabe der Anstrengungen und des Verdienstes die Früchte zu pflücken und zu genießen, welche die Vorsehung in weiser Vorherbestimmung dem Menschen nur gegen die Entfaltung seiner freien Thätigkeit und der Anwendung seines ihm von der Natur eingepflanzten Arbeitstriebs darreicht.

Zweiter praktischer Theil.

Einleitung.

Wie der einzelne Mensch in der Gesellschaft den ihm durch die Verhältnisse und nach seiner individuellen Begabung angewiesenen Platz einnimmt, auf dem er für seinen Theil und nach Maßgabe der Stellung, die ihm zu Theil geworden ist, für die materielle und sittlich-geistige Entwicklung der Menschheit seinen Arbeitsantheil beizutragen hat, so ist auch dem Kaufmann im complizirten Räderwerke des Handels sein Arbeitsfeld angewiesen, das er mit den ihm zu Theil gewordenen geistigen und materiellen Mitteln zu bearbeiten und auszubeuten hat. Der niederste und unbedeutendste Beruf ist vom allgemein menschlichen Standpunkte ebenso wichtig und für das Gedeihen des Ganzen ebenso unerläßlich, wie die complizirteste Arbeit; der Detailverkäufer, dessen Kundschaft sich nicht über das Weichbild seines Dorfes oder seiner Stadt erstreckt, dessen Absatz in einer größeren Stadt sich vielleicht nur auf die ihm zunächst gelegenen Straßen beschränkt, ist für die Befriedigung der Gesammtheit der Bedürfnisse ebenso nothwendig und unentbehrlich, wie die Thätigkeit des Großhändlers, dessen Schiffe die Produkte der entferntesten Weltgegenden herbei führen; der millionenreiche Bankier, der der kapitalbedürftigen Industrie die Mittel zu fernerer produktiven Thätigkeit verschafft, hat vielleicht gemäß dem Prinzipe der Verantwortlichkeit und nach dem größeren Umfange seiner Thätigkeit vom Standpunkt des einzelnen Individuums eine wichtigere Stellung, als der bescheidene Krämer auf einem Landstädtchen, der Jahr aus Jahr ein nur Kaffee, Zucker und Käse abwiegt; zum gedeihlichen Fortgange der Volkswirthschaft und zu ihrem normalen Zustande trägt er aber in eben dem Maße bei, wie jener, er ist zum Mindesten ebenso unentbehrlich; und während jener bei der Produktion in hervorragendem Maße betheiligt ist, sorgt dieser für den ununterbrochenen Fortgang der Consumtion.

Es ist eine der wunderbarsten Einrichtungen in der Ordnung der Dinge, daß das Interesse der Einzelnen mit dem allgemeinen Interesse in harmonischer Weise zusammenstimmt, so daß das, was von dem erstern um seiner

selbst willen erstrebt und erreicht wird, auch dem letztern zu gute kommt. In diesem Satze liegt der Schlüssel des gesammten wirthschaftlichen Lebens der Menschheit, und aus ihm lassen sich die wirthschaftlichen Hauptsätze in einer Weise ableiten, die jedes Mißverständniß und jeden Irrthum unmöglich macht.

Indessen hat es seine Schwierigkeiten, vom Standpunkte des einzelnen Kaufmannes aus eine Wirthschaftslehre in kurzen Zügen zu geben; dieselbe wird sich gemäß der Verschiedenheit der Prinzipien, auf welchen das Streben des einzelnen Kaufmannes und das der Menschheit im allgemeinen beruht, auch verschiedentlich darstellen: während hier die Menschheit als Ganzes sowohl vom Standpunkt der Produktion als der Consumtion aufgefaßt wird, tritt der Kaufmann wesentlich unter dem Gesichtspunkt der Produktion, concret und subjektiv ausgedrückt, des Erwerbs und des Gewinnes an uns heran.

Jeder Mensch hat eine Reihe theils körperlicher, theils geistiger Bedürfnisse, die, einer größern oder geringern Ausdehnung fähig, ihrer Befriedigung harren. Je nach der Individualität des einzelnen Menschen, der gesellschaftlichen Stellung, die er einnimmt, nach der jeweiligen Zeitrichtung, und den verschiedensten, theils geistigen, theils körperlichen auf ihn und seine Entwicklung einwirkenden Momenten, können diese Bedürfnisse der mannigfaltigsten Dehnbarkeit fähig sein. Der reiche Bauer, der im äußern Leben, in der äußern Kleidung und seiner ganzen Denk- und Anschauungsweise sich nicht über das Niveau seines Standes erhebt, fühlt andere und geringere Bedürfnisse in sich, als der von seinem Salaire in der Stadt lebende Commis: während es jenem vielleicht unbegreiflich vorkommt, daß ein Mensch nahezu den dritten Theil seines Gehalts auf die Anschaffung von Kleidern verwendet, kann dieser hinwiederum sich nicht in die Anspruchs- und Bedürfnißlosigkeit des reichen Landmannes hineindenken. Der Gelehrte hat den Trieb und das Bedürfniß, zu forschen; er hat die Hilfsmittel nothwendig, welche ihn in den Stand setzen, diesem Forschungstrieb zu genügen; mit einem Worte, die menschlichen Bedürfnisse sind so verschiedenartig, als es überhaupt menschliche Verhältnisse und Situationen gibt, und wenn es auch angeht, einzelne Gattungen derselben festzustellen, so findet man bei genauerer Betrachtung innerhalb der Gattung die verschiedenartigsten Nüancirungen, so daß man alles Ernstes auf einen weitern Eintheilungsgrund verzichten und sich damit begnügen muß, die Thatsache zu constatiren, daß an die Bedürfnisse nur ein individueller Maßstab gelegt werden kann.

Das Bedürfniß als solches bezeichnet aber nur das Vorhandensein eines geistigen oder körperlichen Strebens nach dem Besitz und der Aneignung eines bestimmten Gegenstandes; der Begriff des Bedürfnisses führt also nothwendigerweise zum Begriffe der Befriedigung; beide Begriffe sind die sich einander entgegenstehenden Pole des menschlichen Lebens, beide einander ergänzend, von einander abhängig und in steter Wechselwirkung auf einander begriffen. Ohne die Möglichkeit der Befriedigung gibt es kein Bedürfniß, die Befriedigung eines solchen ruft stets neue hervor und das

größere oder geringere Maß der Befriedigung hat auf den Grad des Bedürfnisses einen bestimmenden Einfluß.

Bedürfniß und Befriedigung sind aber zwei Begriffe, die nur den jeweiligen Zustand des bestimmten Individuums bezeichnen; es sind gleichsam ruhende, bewegungslose Begriffe, da über die Art und Weise der Vermittlung zwischen beiden noch nichts ausgesagt ist. Vergegenwärtigt man sich genau, worin eigentlich die Befriedigung eines Bedürfnisses besteht, so findet man dasselbe in der Aneignung gewisser äußerer Mittel, deren das einzelne Individuum zur Erhaltung und Entwicklung seiner Persönlichkeit bedarf. Um aber diese Mittel aneignungsfähig zu machen, bedarf es seitens des Aneignenden eines bestimmten vom Willen eingegebenen Aktes, vermöge dessen er den betreffenden Gegenstand in den Kreis seiner Persönlichkeit zieht. Dieser Akt ist die Arbeit im weitesten Sinne des Worts, und mag letztere auch bloß in der körperlichen Besitznahme des betreffenden Gegenstands bestehen. Die Arbeit ist bald eine körperliche, sobald sie sich auf die stoffliche Veränderung oder die räumliche Bewegung bezieht, bald eine geistige, wenn man die Gesetze erforscht, welche die Erzeugung, den Verbrauch, den Kauf und den Verkauf dieser Gegenstände beherrschen.

Die wirthschaftliche Thätigkeit des Kaufmanns behufs der Befriedigung der verschiedenen Lebensbedürfnisse der Menschheit besteht nun natürlich nicht in der Hervorbringung und Erzeugung der Güter, oder in ihrer Umformung, so daß ihre Veränderung und Lostrennung vom Naturzustand sie zur Consumtion befähigt, sondern die Hauptaufgabe liegt in der örtlichen Veränderung der Güter. Indem wir nämlich die Hauptaufgabe des Handels darin erblicken, die Güter und Waaren denjenigen Orten zuzuführen, an welchen das Verlangen nach ihnen gefühlt und ausgesprochen wird, so ist damit die selbständige Stellung des Kaufmanns im menschlichen Kulturleben der Gegenwart von selbst gegeben; es ist nicht bloße Nothwendigkeit, noch weniger ein richtig fühlender Instinkt, welcher den Kaufmann veranlaßt, die Waaren an gewissen Bezugsorten zu holen und sie bestimmten Absatzorten zuzuführen, sondern es ist eine mit großem Aufwand von Scharfsinn und mit der Kenntniß sowohl der jeweiligen Bedürfnisse der consumirenden Kreise, als der Eigenschaften der betreffenden Waaren vorgenommene Berechnung und Vorhersehung, welche das Thun und Treiben des einzelnen Kaufmanns, sowie des ganzen Handels bestimmen. Wir begegnen somit auch hier dem allgemein gültigen Gesetze, daß sämmtliche wirthschaftliche Funktionen sich nicht nach einem vorherbestimmten nothwendigen Gesetze, sondern nach der freien Selbstbestimmung des Menschen vollziehen, einer Selbstbestimmung und Willensfreiheit, die sich allerdings nur innerhalb der durch Zeit und Verhältnisse gesetzten Schranken vollzieht und bethätigt.

Diese Thätigkeit des Kaufmanns setzt aber verschiedene Bedingungen voraus, die wir in zwei verschiedene Reihen absondern können, in solche nämlich, die in der den Kaufmann umgebenden Außenwelt und solche, die in ihm selbst gegeben sind. Zu den erstern gehört die soziale und wirthschaftliche Organisation des menschlichen Gesellschaftslebens,

der Kulturgrad der jeweiligen Zeit, mit einem Worte die innere und äußere Beschaffenheit unserer Umgebung, zu den letztern die dem Kaufmann zu Gebot stehenden Mittel, seine Thätigkeit zu beginnen und fortzuführen. Diese Mittel können theils materielle, theils persönliche sein; erstere begreifen das Kapital mit allem, was damit in näherem oder in entfernterem Zusammenhang steht, in sich, letztere stellen die für den Kaufmann und den erfolgreichen Betrieb seines Geschäfts nothwendigerweise vorauszusetzenden sittlichen und geistigen Eigenschaften dar. Beide, sowohl das Kapital, als die Eigenschaften, sind gleich unentbehrlich und es ist überflüssig, nach der größern oder geringern Bedeutung des einen oder andern Faktors zu fragen, ebenso müssig, ob die Zahl zwei oder die Zahl vier mehr zum Produkt von acht beiträgt. Das Kapitaleigenthum für den Einzelnen kommt hier noch gar nicht in Betracht, da es vom Standpunkt des Handels und der consumirenden Menschheit vollständig gleichgiltig ist, ob der Handeltreibende das Kapital, das er zu seinem Geschäfte braucht, eigenthümlich besitzt, oder ob er es von einem dritten im Wege des Kredits erhalten hat.

Die angedeuteten Punkte nun näher zu untersuchen, ist unsere nächste Aufgabe.

Um das heutige Wirthschaftsleben der Menschheit vollständig zu begreifen, ist es nothwendig, sich die Entwicklungsgeschichte derselben zu vergegenwärtigen. Bekanntlich ist der wissenschaftliche Eintheilungsgrund des menschlichen Wirthschaftslebens die Scheidung in drei Perioden, nämlich in die der Natural-, die der Geld- und die der Kreditwirthschaft, und sofern man auf die Resultate der jeweiligen Kulturepoche blickt, ist diese Eintheilung auch vollkommen richtig. Das Zeitalter der reinen Natural- oder Tauschwirthschaft hat für den Kaufmann verhältnißmäßig am wenigsten Interesse; doch mag es zweckmäßig sein, desselben mit einigen Worten Erwähnung zu thun.

Versetzen wir uns — was allerdings unter dem Einfluß der uns jetzt umgebenden Außenwelt gerade keine so leichte und einfache Aufgabe ist — in die ursprünglichen Zustände der Menschheit: nichts als der Mensch, mit seinen ihm angeborenen, aber noch in ihm schlummernden und zu keiner Entwicklung in ihm gediehenen Eigenschaften, und um ihn her die Außenwelt, sowie sie die Natur und ihre Kräfte geschaffen, also mit Ausschluß irgend einer verändernden und umgestaltenden Einwirkung des Menschen auf dieselbe. Der Mensch, im reinen Naturzustande, fühlt in sich eine Welt von Bedürfnissen, die, wenn auch nicht so entwickelt und nach Grad und Anzahl so mannigfaltig, wie die Bedürfnisse des feinen Kulturmenschen, dennoch ihren Anspruch auf Befriedigung haben und diesen Drang auch laut geltend machen. Zunächst sind es die körperlichen Bedürfnisse, welche an den Menschen herantreten: in erster Linie Nahrung, dann je nach den klimatischen Verhältnissen Kleidung. Erstere verschafft sich der Mensch theilweise durch bloße Besitzergreifung der von der Natur ihm dargereichten Produkte, z. B. durch das Pflücken der Frucht. Aber schon hier auf der niedersten Stufe ist die Entfaltung irgend einer Arbeit nothwendig, um das Leben

zu fristen: das Jagen und Erlegen der Thiere erfordert neben der körperlichen Anstrengung schon die durch einen Aufwand geistiger Kräfte ermöglichte Construktion einer Waffe, und mochte diese auch nur in der Zuspitzung eines Baumstammes bestehen; das Pflügen und Säen des Bodens setzte die erlangte Erkenntniß der Natur des Samenkorns, des Wechsels der Witterung, der Zubereitung der gewonnenen Früchte, deren Aufbewahrung rc. voraus. In dieser Periode ist jeder selbst Kaufmann, er erarbeitet das, was er bedarf, selbst, er verzehrt es selbst und wenn er je andern etwas mitzutheilen hatte, so geschah dies durch direkte Hingabe des betreffenden Gegenstandes an den Dritten ohne die Vermittlung einer andern Person. Im Lauf der Zeit brachte es aber die Gemeinschaft der neben und miteinander lebenden Menschen mit sich, daß sie in Tauschverkehr miteinander traten. Der Eine, der sich vorzugsweise mit der Jagd beschäftigte, hatte eine größere Anzahl von Fellen vorräthig, welche der andere zur Herstellung einer Kleidung benutzen konnte; dieser dagegen hatte sich damit abgegeben, mehr Waffen zu verfertigen, als er zur Erlegung der zu seinem Unterhalt nothwendigen Anzahl von Thieren bedurfte; da verstand es sich denn nun von selbst, daß beide ihre Vorräthe gegenseitig austauschten, bei welcher Handlung aber natürlich jeder von der Voraussetzung ausgieng, daß die einzutauschende Waare für ihn und für die Befriedigung seiner Bedürfnisse einen größern Werth habe, als der weggegebene Gegenstand. Auf diese Weise regelte und vervollkommnete sich der Tauschverkehr; Gut wurde gegen Gut hingegeben, die Bedürfnisse traten unmittelbar zeitlich und örtlich miteinander in Berührung und ihre schließliche Befriedigung regelte sich auch nur nach persönlichen und individuellen Rücksichten.

Die Befriedigung eines jeden Bedürfnisses ruft aber stets eine Reihe anderer hervor, und zwar so, daß gemäß der Zusammensetzung des Menschen aus Körper und Geist, unmittelbar mit den körperlichen auch die geistigen Bedürfnisse gegeben sind und dem Menschen zum Bewußtsein kommen. Uebrigens wäre die Vorstellung einer vollständigen Scheidung zwischen beiden Gebieten eine ganz falsche, sie durchdringen sich gegenseitig, und wenn die fortschreitende Kultur die sinnlichsten und materiellsten Bedürfnisse durchgeistigt und den Begriff der reinen Nothwendigkeit und Zweckmäßigkeit in das Gebiet der Schönheit erhebt, so sind damit die Grundlagen und die Elemente eines weitern Fortschritts im Tauschverkehr der Menschheit gegeben.

Es war nun ganz natürlich, daß dieser Tauschverkehr, der, sowie er einmal da war, sich von Tag zu Tag vergrößerte, die Mittelspersonen schaffen mußte, welche zwischen Begehr und der Gelegenheit der Bedürfnißbefriedigung die Vermittlerrolle spielten und dieß um so mehr zu einer Zeit, in der der Gebrauch des Geldes noch nicht bekannt war. Derjenige z. B. der ein Pferd bedurfte, und nur Nägel besaß, die er gegen das Pferd hätte hingeben können, konnte sich nicht selbst damit abgeben oder so lange warten, bis er denjenigen fand, der ein ihm entbehrliches Pferd besaß und zugleich ein so großes Quantum von Nägeln bedurfte, welches dem Werthe

des Pferdes gleich kam. Damit war die Nothwendigkeit eines besondern Standes, der sich mit dieser Vermittlung und der Ausgleichung zwischen den Bedürfnissen beschäftigte, und zugleich die Nothwendigkeit des Geldes gegeben.

Sobald man sich nämlich der Vermittlung besonderer Agenten bediente, brachte es die Natur der Sache mit sich, daß diese selbst die Dinge, die am meisten begehrt waren, auf Lager halten mußten; denn jedesmal den Besitzer der Gegenstände, die ein Dritter haben wollte, aufzusuchen, war unmöglich; es war aber auch im Laufe der Zeit, als die Anzahl der Bedürfnisse und der zu ihrer Befriedigung geeigneten Gegenstände zunahm, unmöglich, daß der einzelne Kaufmann ein Lager für diese sämmtlichen Dinge hielt; es fand vielmehr auch hier die Arbeitstheilung statt, die sich mit dem Fortschritt der Kultur immer mehr ins Detail erstreckte. Der Eine handelt zuerst nur mit Lebensmitteln, später nur mit einer einzelnen Gattung derselben, und auch bei letzterer stellen sich im Verlaufe der Zeit Unterabtheilungen heraus, die immer einen besondern Berufszweig hervorriefen.

Die nothwendige Voraussetzung dazu war aber die Einführung des Geldes, d. h. eines allgemeinen Werthmessers für die verschiedenen Güter, mit denen sich der Handel befaßte. Dieser allgemeine Werthmesser wurde schon in den frühesten Zeiten angewendet; bei Jägervölkern sind es eine Anzahl Felle oder Häute, nach denen sich der Werth eines andern Gegenstandes bemißt, bei ackerbautreibenden Völkern ist es ein Quantum Getreide oder ein Stück Vieh (pecunia, Geld ist von pecus, das Vieh, abgeleitet), auf welches, als auf seine Wertheinheit ein Quantum einer andern Waare bezogen wird; und noch heute vollzieht sich bei manchen Völkern im Innern Afrikas der gesammte Verkehr durch das Mittel irgend eines stark begehrten Consumtionsgegenstandes, z. B. eines bestimmten Quantum Salzes. Indem man also von dem Gesichtspunkt ausging, daß es im Tauschverkehr mit sehr vielen Unbequemlichkeiten verbunden wäre, für jedes einzelne Gut seine Werthproportion zu allen andern Gütern aufzusuchen, so kam man dazu, eine feste Quantität eines einzigen und zwar eines allgemein werthgeschätzten Gutes zur Wertheinheit zu machen und den Werth jeder Quantität jeder andern Güterart im Vielfachen oder in Theilen einer bestimmten Einheitsquantität des allgemeinen Werthgegenstandes auszudrücken.

Je mehr sich nun die Menschen einander näherten, verlieh die Macht der Konkurrenz dem Tauschverkehr einen regelmäßigeren Charakter und es erhielt der Begriff des Werths, der vorher nur auf der subjektiven Ansicht der Tauschenden beruht hatte, eine Umgestaltung. Eine Anzahl von Menschen bot z. B. dem, der Getreide hatte, ihren Wein an; will nun der eine der Weinbesitzer nur vier Centner Wein für einen Centner Getreide geben, so wird der Eigenthümer des letztern sicherlich nicht darauf eingehen, so lange ihm ein anderer sechs oder vielleicht acht Centner Wein für seinen Centner Getreide zu geben geneigt ist. Will der Erstere Getreide haben, so muß er das Quantum des von ihm angebotenen Tauschäquivalentes erhöhen und zwar so weit, als es der andere Weinbesitzer gethan hat. Auf der andern Seite werden aber die Verkäufer von Wein einen Nutzen ziehen, wenn

mehrere Verkäufer von Getreide vorhanden sind, also die Konkurrenz auf beiden Seiten waltet. Keiner wird alsdann sein Getränk hergeben wollen, ohne dem höchsten Angebot den Vorzug zu geben, das sich aber in diesem Falle vermöge der Konkurrenz niedriger stellen wird, als im erstern Falle. Der Werth des Getreides und des Weines wird also nicht mehr zwischen zwei einzelnen Individuen nach ihren Verhältnissen und nach ihrer Kaufkraft festgestellt; er bestimmt sich jetzt vielmehr durch das Verhältniß der Bedürfnisse und der Kaufkraft der Totalität der Verkäufer und Käufer. Denn der, welcher freiwillig acht Centner Wein für einen Centner Getreide hergibt, wird sich nur noch zu vier Centnern Wein verstehen wollen, sobald er weiß, daß ein anderer Getreidebesitzender zwei Centner Getreide für acht Centner Wein abgibt. Der Werth nun, bei welchem die verschiedenen Angebote übereinstimmen, ist der landläufige Werth, bei dem Käufer und Verkäufer zusammenkommen. Man versteht also unter dem Werth einer Sache die Tauschkraft, welche dieselbe besitzt und letztere ist das Resultat 1) der subjektiven Meinung der Menschen, welche die Sache in der Hoffnung, ein Bedürfniß damit befriedigen zu können, begehren, und 2) der Kaufkraft, über welche verfügt werden kann. Der Werth bezieht sich also jetzt nicht mehr ausschließlich auf das Verhältniß einer Sache zu einem bestimmten Individuum, sondern auf das Verhältniß der Tauschkraft der einen Sache gegen eine andere. Nun hängt aber der Werth einer Sache noch außerdem vom Verhältniß zwischen Angebot und Nachfrage ab, wobei es sich von selbst versteht, daß man unter Angebot nicht bloß die Menge der von einer gewissen Waarengattung angebotenen Sache begreifen darf, sondern ebenso das Verlangen zu tauschen, das der Besitzer der Waare hat. Gleicherweise verhält es sich mit der Nachfrage, welche ebenso die Nachdrücklichkeit des Begehrs derjenigen, welche auf den Markt kommen, um zu kaufen, als die Meinung ausdrückt, welche sie von ihren eigenen Waaren, die sie anbieten, haben. Das Angebot ist somit nicht nur durch die Summe der vorhandenen Gegenstände, sondern auch durch den Willen der Besitzer der angebotenen Gegenstände bestimmt.

Wie wir gesehen, ist dasjenige Gut, dessen Funktion darin besteht, der allgemeine Werthmesser zu sein, das Geld und der in Geld gemessene Tauschwerth eines bestimmten Maßes eines Gutes ist dessen Preis. Um aber den Gelddienst in vollkommener Weise erfüllen zu können, muß ein Gut folgende Eigenschaften haben: 1) es muß einen freiwillig anerkannten und allgemein hohen, d. h. örtlich und zeitlich gleichmäßigen Werth haben; 2) es darf dem natürlichen Vernichtungs- und Consumtionsprozeß nur in sehr beschränkter Weise unterworfen sein und muß bei möglichst geringem Volumen den größtmöglichsten Werth repräsentiren; 3) es muß als Maßstab leicht einzutheilen und in seinen Theilmaßen nach Quantität und Qualität leicht und einfach erkennbar gemacht werden; 4) darf seine Produktion keiner ausgedehnten Vermehrung fähig sein, so daß der Preis desselben keinen bedeutendern Schwankungen unterworfen ist. — In dieser Richtung leisten die beiden Edelmetalle, Gold und Silber, allen Anforderungen Genüge und wenn wir noch ihre natürliche, in die Augen fallende Schönheit

dazu rechnen, so werden wir so ziemlich alle Vorzüge derselben namhaft gemacht haben. Einmal eingeführt ist das Metallgeld das allgemeine Zeichen geworden, nach welchem man die verschiedenen Werthe miteinander vergleicht; ein Centner Getreide z. B. kostet 4 Thaler, während ein Kleidungsstück 8 Thaler kostet; man sieht jetzt im Augenblick das Verhältniß von 4 zu 8 und man begreift, daß man die doppelte Quantität Getreide haben muß, um das betreffende Kleidungsstück zu erhalten. Die Bedeutung des Geldes besteht also hauptsächlich darin, daß man mit seiner Hilfe Werthe von ganz ungleichartiger Beschaffenheit mit einander vergleichen kann. So wie sich nun der Gebrauch des Geldes in irgend einer Gesellschaft eingebürgert hat, so wird sich auch eine gleichsam auf stillschweigender Uebereinkunft basirte Preisbildung von ziemlich unveränderlichem und constantem Charakter entwickeln und man gelangt auf diese Weise zum landläufigen Preise der Waaren, der sich aus der mitwerbenden Konkurrenz zwischen Käufer und Verkäufer herausbildet. Die Anwendung des Geldes nun bedingt und erleichtert den Tauschverkehr, verändert aber dessen Wesen nicht im mindesten. Während früher jede Tauschhandlung direkt ohne das Dazwischentreten eines Mittelgliedes vor sich gieng, besteht nunmehr jede Tauschhandlung eigentlich aus zwei Handlungen, dergestalt, daß, obwohl z. B. der Verkauf ein vollkommenes Tauschgeschäft in sich schließt, er dieß im Sinne des Verkäufers doch nicht ist, da dieser sich nun Geld durch den Verkauf verschafft hat, nicht zum Zweck, um es aufzubewahren, sondern um sich andere oder wieder die gleichen Waaren dafür zu kaufen; denn letztere sind eigentlich der Gegenstand, gegen welchen er seine früheren Waaren, für die er Geld erhalten hat, austauscht. Die verkauften Waaren sind immer nur dann definitiv verkauft, wenn sie vom Consumenten gekauft worden sind.

Außer diesen in der Beschaffenheit der uns umgebenden Verhältnisse liegenden Erfordernissen gibt es aber auch noch andere ebenso wichtige, die in der Person des Kaufmanns selbst zu suchen sind; dieselben sind theils materieller, theils rein persönlicher Natur, ihr Besitz oder ihr Mangel ist theils vom Willen des Einzelnen unabhängig, theils steht es in der Macht desselben, sie sich anzueignen, beziehungsweise sie auszubilden und zu vermehren. Dahin rechnen wir einerseits den Besitz des zum Betrieb eines kaufmännischen Geschäftes nothwendigen Kapitals, andererseits das Vorhandensein der nothwendigen intellektuellen und sittlichen Eigenschaften.

Sobald nämlich die Menschen einmal so weit gekommen waren, den Werth der Güter zu messen, erkannten sie auch sofort, nicht nur, daß dieser Werth einer Vergrößerung und einer Verminderung fähig war, sondern auch, daß man ihn von den Gegenständen, denen er ursprünglich anhaftete, durch die Umformung dieser Gegenstände vermittelst des Tausches oder der Arbeit ablösen könne. Wenn z. B. ein Arbeiter eine Quantität Getreide gegen ein Schaf eintauscht, so hat sich nur die Form des Guts, über welches er verfügte, verändert; dasselbe besteht jetzt nur in einem anderen Objekte, ohne daß die Nützlichkeit oder der Werth desselben zu- oder abgenommen hat. Eine solche abstrakte Summe von Nützlichkeiten oder

Werthen, deren Existenz stets an die eines materiellen Gutes geknüpft ist, die jedoch in Beziehung auf Dauerhaftigkeit, auf Vergrößerung oder Verminderung ganz anderen Gesetzen unterworfen sind, nennt man Kapital. Ein Kapital ist daher stets eine Summe von Werthen; jedoch kann unter diesem Begriffe verschiedenes verstanden werden, je nachdem man ihn enger oder weiter faßt. Der gewöhnliche Sprachgebrauch stellt oft „Kapital" dem „Einkommen" und den „Zinsen" gegenüber; ferner wird die reproduktive Bedeutung des Kapitals betont, während das Einkommen und die Zinsen auf die Kehrseite des Verhältnisses, auf die Consumtion, hinweisen. Diese Unterscheidung hat aber nur für die Einzelwirthschaft einen Sinn; für die allgemeine Oekonomie einer großen Gesellschaft nicht, da sie in der That hier gar nicht existirt; denn täglich sehen wir ja Werthe, die ursprünglich zur Ersparniß oder zur Reproduktion bestimmt sind, verzehrt, während andere z. B. Zinsen oder Arbeitslöhne oder Renten, kapitalisirt werden.

Das Kapital eines ganzen Volks ist die Summe aller Güter, über welche das betreffende Volk verfügt. Wäre es z. B. möglich, für einen bestimmten Zeitpunkt eine allgemeines Inventar aller der Güter aufzunehmen, welche England besitzt, so würde die daraus resultirende Summe das Volkskapital Englands repräsentiren.

Wenn man vom Vermögen eines Privatmannes spricht, so hält man mit Recht Aktiva und Passiva auseinander. Wollte man aber z. B. das Vermögen der ganzen Menschheit inventarisiren, so ist klar, daß man die Aktiva und Passiva nicht zugleich dabei figuriren lassen darf, weil die Summe der Passiva immer und mit Nothwendigkeit gleich ist der Summe der Aktiva, sie sich also gegenseitig compensiren. Dieses Beispiel, so unfruchtbar es sonst sein mag, kann uns hier dazu dienen, einige Grundsätze klar zu machen, die dann keines weitern Beweises mehr bedürfen und zwar

1) daß die bloßen Schuldtitel und Schuldforderungen durchaus keine innere Nützlichkeit haben, und daß ihre Vermehrung und ihr reichliches Vorhandensein noch durchaus nicht den Ueberfluß an Kapital bei einem Volk beweist;

2) daß es kein Kapital von wirklichem Werthe gibt, das von seinem materiellen Objekt getrennt gedacht werden kann. Die nützlichsten Erfindungen, die entwickeltste und vollkommenste Arbeitskraft werden erst Kapital, wenn sie greifbare Gestalt angenommen haben.

Das Wort Kapital bezeichnet also eine Summe von Werthen, die ihre Gestalt ändern können, ohne unterzugehen. Im Geschäftsleben hört man aber am häufigsten von Kapitalien reden und dieser Ausdruck bedeutet dann nur das in der Form des Geldes sich darstellende Kapital. Man geht dabei nämlich von der Voraussetzung aus, daß das Geld ein Werthmesser mit festem, unveränderlichem Werth ist, man vergleicht ferner die verschiedenen Waaren mit diesem Werthmesser, und drückt letztere in Geld aus und zwar vermittelst des Verkaufs; man bemerkte dabei, daß die durch den Geldwerth ausgedrückten Summen, mochten sie nun in der That in der Form des Geldes vorhanden sein oder irgend eine andere Gestalt angenommen haben, mochten sie im Besitz des Eigenthümers sein oder nicht,

— stets sich selbst gleich blieben. Daß aus diesem Verhältnisse schon folgenschwere Mißverständnisse hervorgegangen sind, ist bekannt. Man betrachtet die Worte „Geld" und „Kapital" im gewöhnlichen Leben für gleichbedeutend, als ob es gar kein anderes Kapital gäbe, als das unter der Form des Geldes sich darstellende. Dies kommt daher, weil alle Kapitalien, so oft sie von einer Hand zur anderen übergehen, das Geld, den allgemeinen Werthmesser, passiren müssen. Man übersieht aber dabei, daß, wenn die Kapitalien sich auch in der Form des Geldes darstellen, sie diese Form nur kurze Zeit behalten, und daß manche Kapitalien, deren Werth am häufigsten durch Geld ausgedrückt wird, diese Form gar nie annehmen, sondern bis zu ihrer schließlichen Consumtion ohne die Dazwischenkunft dieses Mediums von einer Hand in die andere übergehen. Häufig hört man im Leben die Redensart: „das Geld ist knapp" u. s. w., was etwa in demselben Sinne zu nehmen ist, wie „viel Geld verbrauchen" u. s. w. Das Richtige wäre vielmehr: „das Kapital ist theuer", u. s. w. Bei Kaufleuten findet man sehr oft diese Ausdrucksweise, während sie doch recht gut wissen, daß die Bewegung ihres Kassenbestandes durchaus kein Maßstab für die Größe und die Ausdehnung ihres Geschäftes ist und daß der Baarvorrath gewöhnlich den geringsten Theil ihrer Aktiva repräsentirt.

Nachdem wir den Begriff des Kapitals erörtert haben, bleibt noch der Zweck und die Funktion desselben im Geschäftsleben zu erörtern übrig.

Das Kapital hat nämlich die Aufgabe, die Mittel abzugeben, vermöge deren die Produktion sich vollzieht, und alle Definitionen des Kapitalbegriffs, wie sie seither von der Nationalökonomie aufgestellt worden sind, stimmen darin überein, daß dasselbe die materielle Grundlage abzugeben hat, auf der die Arbeit des Menschen ihre Resultate verfolgen und erreichen kann. Die Art und Weise der Entstehung des Kapitals kommt hiebei, um einen sichern Ausgangspunkt zu gewinnen, wohl am ehesten in Betracht, und wenn man dasselbe als „aufgesparte Arbeit" zu definiren pflegt, so ist die Bezeichnung wohl richtig und zutreffend. Nehmen wir ein in die Augen fallendes Beispiel aus dem gewöhnlichen Leben hiefür. Der junge Kaufmann, der eine Reihe von Jahren im Dienste seines Prinzipals gearbeitet hat und wegen Mangels an eigenem Kapital ein eigenes Geschäft nicht betreiben konnte, hat sich nun so viel erübrigt, daß er daran denken kann, sich selbständig zu etabliren. Das Kapital, über welches er verfügt, hat er sich durch die Arbeit erworben, es ist aufgesparte Arbeit im eigentlichsten Sinne des Wortes. Aus der Combination dieses Kapitals mit der persönlichen Arbeit ist er nun in den Stand gesetzt, selbständig ein Geschäft zu beginnen.

Wir sprachen so eben das Wort Arbeit aus und in der That läßt sich der Begriff des Kapitals nur im Verein mit dem Begriff der Arbeit vollständig erfassen. Beide sind nothwendige, zur Produktion gehörige Faktoren, ohne Arbeit bleibt das Kapital unfruchtbar und die Arbeit hinwiederum ist ohne das Kapital nutzlos und vergebens. Dieser Satz gehört zu den Fundamentalwahrheiten der Wirthschaftslehre, der, da jeder Schritt, den wir in die Außenwelt thun, uns von seiner Wahrheit überzeugt, auch nicht bewiesen zu werden braucht.

Der Begriff des Kapitals führt uns nun von selbst zu dem des **Kredits**, den wir etwas weitläufiger zu behandeln für zweckmäßig finden.

Denken wir uns nämlich in der menschlichen Gesellschaft den Zustand der vollkommenen Freiheit des Kapitals und der Arbeit, so daß der Eigenthümer des Kapitals dasselbe übertragen kann, wem er will, und daß der Arbeiter seine Arbeit bethätigen kann, wo und wie er will: so wird der Kapitaleigenthümer dem andern etwa ein Stück Land oder ein Gebäude oder eine Maschine überlassen, wofür ihm der Letztere einen Entgelt verspricht, den er ihm für die Ueberlassung dieser Gegenstände bezahlt.

Der Eigenthümer hat dadurch den Vortheil, aus einem Kapital, das in seinen Händen ganz oder theilweise unfruchtbar geblieben wäre, ein Einkommen zu beziehen; mit Hilfe dieses Einkommens kann er über seine sonstigen Fähigkeiten verfügen. Der Entleiher dagegen hat nun durch den zeitweiligen Besitz des Kapitals die Mittel in der Hand, etwas zu produziren, was er vorher nicht konnte, und die Gesellschaft sieht sich durch diese Verbindung von Kapital und Arbeit um ein Produkt bereichert, auf welches sie ohne diese Verbindung hätte verzichten müssen.

Dieses Uebereinkommen zwischen dem Leiher und dem Entleiher ist also für beide zugleich und für die Gesellschaft nützlich, und die Bedingungen dieses Uebereinkommens sind auch vollkommen gerecht. Denn das hergeliehene Kapital ist die Frucht einer früheren Arbeit und der Eigenthümer hätte es ja auch consumiren können. Der Strich Landes, welchen er besitzt, hätte durch eine schlechte Kulturmethode deteriorirt, das Haus durch schlechte Unterhaltung verderben und die Maschine aus Mangel an Reparatur zu Grunde gehen können. Dafür muß der Eigenthümer entschädigt werden und dies um so mehr, da er bei Ueberlassung seines Kapitals an einen anderen Gefahr läuft, daß dasselbe vermindert oder ganz für ihn verloren geht.

Wie man sieht, haben die Beispiele, welche wir bis jetzt gebrauchten, sich direkt auf ein Kapital bezogen, welches sogleich von den Händen des Eigenthümers in die des Entleihers übergeht und von letzteren gebraucht wird. Der Entgelt, den der Entleiher dafür zahlt, heißt der Miethzins und das Kapital ist in derselben Form, in welcher man es erhalten, wieder zurückzugeben.

Anstatt der bisherigen Beispiele wählen wir nun, um der Sache näher zu kommen, ein solches, wo der Gebrauch des entlehnten Gegenstandes nur in der Consumtion desselben bestehen kann, z. B. eines Quantums Getreide. Der Entleiher verspricht, dasselbe auf einen bestimmten Zeitpunkt wieder zurückzugeben, und dazu noch den Ersatz für den Gebrauch, welcher ebenfalls durch Getreide ausgedrückt werden mag, so daß also schließlich der Entleiher ein größeres Quantum Getreide zurückgeben muß, als er ursprünglich empfangen hat. Auch dieses Verhältniß hat nichts Unregelmäßiges und Unbilliges an sich: der Entleiher kann das Getreide zur sofortigen Verzehrung oder zum Einsäen seines Ackers verwenden, während der Eigenthümer aus der Ueberlassung desselben an einen anderen einen Gewinn zieht. Das Getreide, das hergeliehene Kapital, ist also, wie man

sieht, zur Verzehrung und Vernichtung bestimmt, und erst wenn ein anderes um den überlassenen Nutzungspreis vermehrtes Quantum wieder zurückerstattet worden ist, d. h. wenn sich das Kapital reproduzirt hat, ist das Verhältniß vollständig abgewickelt. In diesem Fall ist auch das Risiko des Eigenthümers viel größer, als in dem vorigen Falle, und dieser Vertrag setzt also auf beiden Seiten ein größeres persönliches Vertrauen voraus, als der vorige, denn bei allen Leihverträgen, welche sich auf Fungibilien (vertretbare Sachen) beziehen, ist das schließliche Resultat ein unsicheres, indem der Werthunterschied zwischen der hergeliehenen und der zurückerstatteten Sache bedeutend schwanken kann. Denn das Quantum Getreide kann zu der Zeit, da es hergeliehen wurde, vielleicht den doppelten Werth des zurückerstatteten vermehrten Quantums haben. Während beim Pachtvertrag, welcher sich auf Grund und Boden bezieht, der Eigenthümer allein es ist, welcher die Chancen eines größern oder geringern Bodenwerthes, wie er sich während der Pachtzeit gestaltet, trägt, theilen sich beim Leihvertrag mit vertretbaren Sachen Eigenthümer und Entleiher in diese Chancen und zwar stets in entgegengesetztem Sinn. Denn was der eine durch den in der Zwischenzeit steigenden oder fallenden Werth des hergeliehenen Gegenstandes gewinnt, muß der andere nothwendigerweise verlieren.

In gleicher Weise muß auch das in der Form des Gelds sich darstellende Kapital seine ursprüngliche Gestalt verlieren, und in dieser Hinsicht ist der auf ein Geldkapital sich beziehende Leihvertrag dem vorigen gleich: der Eine leiht, der Andere entlehnt und der letztere verpflichtet sich, zu einer bestimmten Zeit eine der empfangenen gleiche Summe Geldes zurückzuerstatten und als Nutzungspreis für diese Summe ein verhältnißmäßiges Entgelt, das man in diesem Falle **Zins** nennt, zu bezahlen.

Bei diesem Vertrag weiß der Eigenthümer des Kapitals zum voraus, daß es zunächst consumirt wird; aber er geht von der Voraussetzung aus, daß der Entleiher den Werth desselben durch die Arbeit reproduziren wird. Die Garantieen, die sich der Eigenthümer stellen läßt, sind der verschiedensten Art: bald erhält er ein Faustpfand, bald hypothekarische Sicherheit; oft begnügt er sich mit der einfachen schriftlichen Versicherung, daß der Entleiher das Kapital heimbezahlen werde, wobei durch Gesetz und Gewohnheit verschiedene Formen beobachtet werden. Immerhin hat aber der Kapitaleigenthümer bei der Hingabe seines Geldes ein größeres Risiko, als bei den vorhin aufgeführten Fällen und der Faktor des persönlichen Vertrauens spielt dabei die Hauptrolle.

Für die gesammte Produktion muß es nun von der größten Wichtigkeit sein, daß der Preis aller Dienstleistungen sich so niedrig als möglich stellt und doch muß er auf der anderen Seite wieder so hoch sein, daß diese Dienstleistungen keine Unterbrechung finden. Diesem Grundsatz muß auch der Miethpreis der Kapitalien unterworfen sein: der Zinsfuß soll so niedrig als möglich sein, jedoch unbeschadet der weiteren Wirkung, daß der Reiz und die Aufmunterung zur Kapitalbildung dadurch kein Abbruch erleidet. Man darf also die im Zinsfuß enthaltene Ersparungsprämie aus

demselben nicht verbannen wollen, wenn man die Erhaltung des Kapitalisirungstriebs beabsichtigt.

Der Kredit unterliegt nun denselben wirthschaftlichen Gesetzen, wie alle anderen Dienstleistungen, ein Satz, dessen Bedeutung in der Theorie, wie in der Praxis vielfach mißkannt oder geleugnet wird, weßhalb es sich der Mühe lohnen dürfte, einige weiter ausholende Bemerkungen darüber zu machen.

Ein Kreditverhältniß liegt jedesmal dann vor, wenn das Kapital des einen dem anderen überlassen wird. Aus diesem sich eigentlich von selbst verstehendem Satz kann schon hier die wichtige Wahrheit abgeleitet werden, daß ein Kapital nur dann einem anderen zur Benützung überlassen und ihm geliehen wird, wenn der Eigenthümer dasselbe während der Zeit der Benützung durch einen andern weder selbst benützen kann, noch will, und wenn er aus der Ueberlassung des Kapitals an den anderen mindestens den gleichen Vortheil erwartet, als wenn er es selbst benützen würde.

Die erste Bedingung der Möglichkeit des Kreditgebens auf Seite des Kapitaleigenthümers ist daher die, daß das Kapital disponibel und verfügbar ist. Dabei ist jedoch zu bemerken, daß diese Disponibilität des Kapitals durchaus kein demselben anhaftender Begriff ist, sondern dieses einzig und allein vom freien Willen des Eigenthümers abhängt. Ein Grundstück, ein Gebäude, eine Maschine, die der betreffende Eigenthümer verpachten oder vermiethen will, sind in derselben Weise disponibel, wie eine Summe baaren Geldes.

Von diesem Gesichtspunkt aus ist die Eintheilung des Kapitals in stehendes und umlaufendes unhaltbar, wobei man unter letzterem die Eigenschaften desselben versteht, wonach es in einem einzigen Akt seinen Produktionszweck erfüllt, während das durch mehrere Benützungsakte seine produktive Nützlichkeit an das Erzeugniß abgebende Kapital das stehende genannt wird. Vermöge ihrer natürlichen Beschaffenheit sind aber alle Kapitalien, soferne sie ein materieller Gegenstand sind, stehendes Kapital, denn erst durch den Willen des Besitzers werden sie in disponibles umgewandelt.

Da nun der Begriff des Kredits nur auf das disponible Kapital angewendet werden kann, so folgt, daß der Zinsfuß weder mit der Summe aller existirenden, noch mit der aller ersparten oder angehäuften Kapitalien in einem nothwendigen Zusammenhang und Verhältniß steht. Man kann sich z. B. einen Zustand denken, bei welchem alle in einem Lande vorhandenen Kapitalien nur als Mittel zur Arbeit oder auch als Genußobjekte angewendet werden und in diesem Falle wird trotz des Ueberflusses an Kapital dasselbe weder angeboten, noch disponibel sein können.

Der Zinsfuß kann nun von dem Ueberfluß oder Mangel einer einzelnen Waare nicht abhängen, da sie in keinem nothwendigen Zusammenhang weder mit der Summe aller vorhandenen, noch mit der aller disponiblen Kapitalien steht. Ueberfluß oder Mangel einer einzelnen Waare wirkt nur auf den Preis dieser selbst ein und man kann dann ihren Werth mit dem Werthe aller vergleichen, aber nicht mit dem Zinsfuße. Die Baumwollnoth in England und im übrigen Europa hat zunächst auf den Preis der Baum-

wolle und nicht auf den Zinsfuß eingewirkt. Dieses gilt in seinem ganzen Umfang auch vom Geldkapital, da dieses seinem Wesen und Begriff nach durchaus nicht in höherem Grad disponibel ist, als ein anderes Kapital. Nimmt man z. B. die in einem Lande zur Vermittlung der Tauschhandlungen nothwendige Summe Geldes in einem bestimmten Zeitpunkt als 10 an, und diese Summe vermehrt sich durch irgend welche Conjunktur bis zu 12, so wird, da die Nachfrage als sich gleichbleibend vorausgesetzt wird, der Werth und der Preis des Geldes sinken, da das Angebot zugenommen hat; man braucht also jetzt, um denselben Gegenstand zu kaufen, eine größere Summe Geldes als vorher. Wäre aber zu gleicher Zeit und in denselben Verhältnissen auch die Masse des andern Kapitals und der andern Waaren gewachsen, so hätte durch die erstere Zunahme weder die Totalsumme des vorhandenen, noch die des disponiblen Kapitals eine Zunahme erfahren.

Eine Vermehrung der Summe aller Kapitalien oder einer besondern Gattung desselben übt nur insoweit einen Einfluß auf den Kreditmarkt aus, als sie die Summe des Kapitals überhaupt vermehrt und als sie bei Menschen stattfindet, welche ihre Ersparnisse weder selbst benützen, noch sie selbst verzehren. Demgemäß könnte eine Reduktion der Totalsumme der vorhandenen Kapitalien eine Erniedrigung des Zinsfußes zur Folge haben, sofern sich nämlich zu gleicher Zeit in der Vertheilung eine Veränderung in dem Sinn vollziehen würde, daß das Eigenthum nun an solche überginge, welche das Kapital weder selbst produktiv verwenden, noch es selbst verzehren würden. Die Disponibilität des Kapitals hängt somit in weit größerem Maße von der Vertheilung der Güter, als vom Zustand der Produktion und der Summe der vorhandenen Kapitalien ab.

Wie aber die Zunahme der Gütermenge beinahe immer die Folge einer energischern Entwicklung der Arbeit und der Anwendung technischer und wissenschaftlicher Erfindungen ist, so läßt sich auch fast überall die Bemerkung machen, daß die Zunahme des Kapitals in einem Lande auch stets die Erniedrigung des Zinsfußes im Gefolge hat. Setzt man z. B. den Fall voraus, daß die Art und Weise, wie das Kapital produktiv verwendet wird, daß die eingeschlagene Richtung der Consumtion und der Austheilungsmaßstab an die einzelnen Klassen der Bevölkerung sich gleich bleibt, so kann man behaupten, daß alle Fortschritte, welche eine größere Produktivkraft der Arbeit zur Folge haben, oder die Anwendung einer bis dahin nöthig gewesenen Menge von Kapitalien ersparen, dahin streben, die Summe des disponiblen Kapitals zu vermehren.

Einzelne dieser Fortschritte haben ganz direkte Resultate geliefert. Indem z. B. die Eisenbahnen den Verkehr beschleunigten, ist es dem Geschäftsmann möglich geworden, seine Geschäfte in gleichem Umfang zu betreiben, wie früher, ohne die große Menge von Waaren zu bedürfen, die er zu gleicher Zeit auf Transportwägen oder auf Schiffen oder in seinen Magazinen haben mußte. Dasjenige Kapital nun, welches durch diese Waaren früher repräsentirt wurde, ist jetzt disponibel geworden, und hat dazu beigetragen, den Zinsfuß zu erniedrigen, während allerdings auf der andern Seite die Vervielfältigung der Anwendungsarten des Kapitals, die ebenfalls

durch die Eisenbahnen hervorgerufen wurde, ihn wieder erhöht hat. So hat ferner die Entwicklung des modernen Bankwesens die Summe des disponibeln Kapitals vermehrt, indem dadurch der Kreditmarkt einen Zuwachs von Angebot erhielt, den er früher nicht hatte. Die Operationen der Banken haben demgemäß direkt auf die Erniedrigung des Zinsfußes eingewirkt, während sie zugleich die Summe des vorhandenen Kapitals vermehrten.

Wie oben bemerkt wurde, ist die Hauptbedingung für das Zustandekommen eines Credit-Vertrags die, daß der Eigenthümer des Kapitals dasselbe überhaupt einem andern überlassen **will**. Daraus folgt, daß alle diejenigen Verhältnisse, welche den Willen des Eigenthümers zur Ueberlassung des Kapitals bestimmen, oder ihn davon abhalten, auf den Zinsfuß einwirken. In erster Linie kommen hier die Garantieen zu stehen, welche der politische Zustand des betreffenden Staats, die Schuldjustiz u. s. w. geben. In einem Lande, in welchem das Eigenthum respektirt wird, wo das Gesetz auf die Einhaltung und Erfüllung eingegangener Verträge mit unerbittlicher Strenge dringt, wird der Zinsfuß unter sonst gleichen Bedingungen stets niedriger stehen, als in einem Lande, wo die Verhältnisse für die Kapital-Eigenthümer in dieser Beziehung weniger günstig sind. Alle Gesetze und alle Rechtsgrundsätze, welche entweder ihrer Fassung nach unbestimmt sind und für die schließliche Erfüllung der eingegangenen Verbindlichkeiten einen weiten Rahmen gestatten, oder welche in Bezug auf prompte Ausführung der Schuldjustiz einen langsamen und schleppenden Gang zulassen, werden stets erhöhend auf den Zinsfuß einwirken. In zweiter Linie kommen die Garantieen in Betracht, welche der Schuldner entweder in persönlicher oder in materieller Hinsicht seinem Gläubiger zu geben vermag; und der Schuldner, welcher auch hier unter sonst gleichen Verhältnissen bessere materielle und moralische Garantieen für schließliche Heimbezahlung des Kapitals zu bieten vermag, wird stets unter minder lästigeren Bedingungen d. h. zu einem niedrigeren Zinsfuß Credit erhalten. Pünktlichkeit in der Erfüllung eingegangener Verbindlichkeiten, namentlich wenn sie einmal notorisch geworden ist, wird stets einen wohlfeilen Kredit verschaffen, während das Gegentheil davon auch die entgegengesetzten Folgen hat. Man darf daher unbedingt von einer entwickelten und weitverzweigten Credit-Wirthschaft in einem Staate auf dessen gesunde Zustände schließen.

Ferner versteht es sich von selbst, daß Anlehen auf kurze Zeit wohlfeiler sind, als die auf eine längere Zeit sich erstreckenden Creditbewilligungen, denn unter sonst gleichen Verhältnissen sind die Chancen, daß der Kapital-Eigenthümer in Folge unvorhergesehener Bedürfnisse sein Kapital plötzlich zurückzieht, viel geringer. Hat der Credit-Vertrag endlich eine solche Form angenommen, daß der Kapital-Eigenthümer jederzeit in den Besitz seines Kapitals wieder eintreten kann, wie es ihm beliebt, so wird, da der Eigenthümer alsdann von der Ueberzeugung ausgeht, daß die Sicherheit des Kapitals allein von ihm abhängt, der Zinsfuß noch niedriger gestellt werden können. Endlich wird ein Kapital in dem Fall viel eher creditirt, wenn man weiß, daß es zur Arbeit bestimmt ist, als wenn es nur consumirt wird. Jeder solide Kaufmann wird ohne viele Mühe von seinem Fa-

brikanten für Waaren einen Kredit bis zu Tausenden von Thalern erhalten, während er von demselben Manne vielleicht kaum 100 Thaler baar für seinen persönlichen Gebrauch erhalten würde.

Zur Disponibilität des Kapitals gehört aber nicht nur, daß der Eigenthümer desselben es einem anderen überlassen will, sondern selbst daß er dies kann, d. h. daß er in wirklichem Besitz dieses Kapitals und zwar unter der Form ist, welche man gerade verlangt.

Im Alterthum, wo der Credit vorherrschend ein Mittel zur Herbeischaffung von sofort zu consumirenden Gegenständen war, war der Zinsfuß selbst viel höher. Jetzt dagegen, wo der Kredit die reproduktive Verwendung des erhaltenen Kapitals beinahe begriffsmäßig in sich schließt, sind die Wirkungen auf den Zinsfuß wesentlich anders geworden. Adam Smith z. B. beobachtet, daß nach dem Friedensschluß von 1763, wo die Nachfrage nach Kapital zu Unternehmungen sehr groß war, der Zinsfuß bedeutend stieg, während J. B. Say in Frankreich im Jahr 1812 die durch entgegengesetzte Ursachen hervorgerufenen entgegengesetzten Folgen beobachtete. „Ein langer und zerstörender Krieg," sagt er, „der beinahe jede Kommunikation mit dem Ausland zur Unmöglichkeit machte, unerschwingliche Steuern, harte Privilegien, verschiedene durch die Regierung selbst unternommene Handelsoperationen, willkürliche Zolltarife, Confiskationen, Verwüstungen, ein habgieriges Regierungs- und Verwaltungssystem — hatten alle industriellen Spekulationen zu einem Spiel des Zufalles gemacht, und obgleich eine Masse von Kapital vorhanden war, so war eine nützliche Verwendung desselben so selten geworden und mit so viel Gefahren verknüpft, daß der Zinsfuß in Frankreich noch nie so niedrig stand, als zu jener Zeit; und was sonst als Zeichen einer glücklichen wirthschaftlichen Lage eines Staates galt, war hier das Merkmal großer Verkommenheit."

Der verhältnißmäßig hohe Zinsfuß in den vereinigten Staaten von Nordamerika hat seinen Grund in reichlichem Vorhandensein von Gelegenheiten, sein Kapital nutzbar zu verwenden und anzulegen; überdies sind die Unternehmer dort sehr zahlreich und im Verhältniß zu ihren riesenhaften Unternehmungen nicht reich, während in England, einem mit wirthschaftlicher Kultur schon viel mehr gesättigteren Lande, wo die Verwendungsarten für das Kapital nicht in so reichlichem Maße vorhanden sind, der Zinsfuß auch gewöhnlich sehr niedrig steht.

Man sieht also, daß der Kreditmarkt sich ebenso nach der Vertheilung der Güter an die einzelnen Klassen, als nach dem Stand der Produktion richtet, und man sieht ebenso, daß der Zinsfuß durchaus nicht als Thermometer des öffentlichen Wohlstands betrachtet werden darf; denn die gleiche Ursache bringt unter verschiedenen Verhältnissen auch verschiedene Wirkungen hervor.

Noch ein anderer Punkt von Wichtigkeit ist hier zu berühren, nämlich die Gleichförmigkeit des Zinsfußes in einem Lande und zwar sowohl in räumlicher als in zeitlicher Hinsicht. Daß damit kein für die Höhe desselben und seine Schwankungen fest bestimmtes Reglement gemeint ist, brauchen wir wohl nicht ausdrücklich zu versichern, sondern es handelt sich

darum: Wenn jeder Kapitalist weiß, wem er leihen darf, und jeder Unternehmer Kapital findet, wenn gleichsam der Kreditmarkt im Lichte der Oeffentlichkeit sich regelt, so wird auch der Zinsfuß geringern Schwankungen unterworfen sein und er wird dann eine constante landläufige Höhe haben. Im entgegengesetzten Falle, wenn der Unternehmer sein Kapital nur mit Mühe zusammenbringt, und wenn der Kapitalbesitzer taugliche Unternehmer schwer findet, so wird allerdings der Zinsfuß zwischen sehr weiten Grenzen schwanken.

Vom Standpunkt des Kredits können die Kapitalien am besten so eingetheilt werden

1) in solche, welche nur zum Gebrauch bestimmt und von langer Dauerhaftigkeit sind, z. B. Grund und Boden, Gebäude, immerwährende Renten, industrielle Aktien, überhaupt alle Effekten, deren Kurs einer Werthsteigerung oder Werthminderung unterworfen ist, bei welchen die Gewinn- und Verlustchancen einzig und allein auf Seiten des Leihers sind;

2) die sogenannten Fungibilien, wie Getreide, Wein, die der Entleiher nach einer bestimmten Zeit wieder zurückerstatten muß; bei dieser Gattung des Kreditvertrags tragen beide, sowohl Leiher als Entleiher, natürlich jeder in entgegengesetztem Sinn, die aus den Werthveränderungen sich ergebenden Chancen;

3) die in der Form des Geldes sich darstellenden Kapitalien, bei deren Zurückerstattung wieder der Leiher und der Entleiher und zwar ebenfalls wieder in entgegengesetztem Sinn die Gewinn- und Verlustchancen zu tragen haben.

Handelt es sich bei einem Kredit um Kapital der erstern Gattung, so besteht schließlich die Abwicklung des Vertrags einfach darin, daß das Kapital, ohne vorher einen Wandlungsprozeß durchmachen zu müssen, wieder in die Hände seines Eigenthümers kommt; wo aber der Gegenstand des Kredits Kapitalien der zweiten und dritten Gattung sind, da ist die Auflösung des Kreditverhältnisses durch das Medium eines Lieferungspreises bestimmt.

Wir haben es nur mit diesem wandelbaren Charakter der unter der Form des Geldes sich darstellenden Kapitalien zu thun. Im gewöhnlichen Leben spricht man allerdings diesen Kapitalien einen festen und unveränderlichen Werth zu und sträubt sich aus diesem Grunde gegen die Annahme, als ob man bei der Heimbezahlung eines in Geld erhaltenen Kapitals durch die Einwirkung anderweitiger Preisveränderungen faktisch eine größere oder geringere Quantität Geldes zurückerstattet, als man ursprünglich erhalten hat. Wer aber nur einigermaßen mit den ökonomischen Fundamentalwahrheiten vertraut ist, weiß, daß der Werth aller Dinge, also selbst der des Geldes, von der Meinung und dem Werthbewußtsein des Menschen abhängt und daß diese Meinung und mit ihr der Werth nach Zeit und Umständen sich ändert, so daß also bei jedem auf eine gewisse Zeit eingegangenen Kreditvertrag beide Contrahenten gemäß den inzwischen möglicherweise eintretenden Werthschwankungen gewinnen oder verlieren können und daß auch die in der Gestalt des Geldes sich darstellenden Kapitalien von diesem Grundsatze keine Ausnahme machen. Sie steigen oder fallen je nach den

Marktverhältnissen in ihrem Werthe, und alle Anstrengungen, den Preis des Geldes zu fixiren, sind resultatlos und vergeblich.

In normalen Zeiten ist die Summe der hergegebenen Anlehen oder der Verkäufe auf bestimmte Zeit so ziemlich gleich der Summe der Rückzahlungen und zwar ebensowohl in Bezug auf die Totalität aller Kapitalien, als in Bezug auf die in einem bestimmten Industriezweig verwendeten. Die Kapitalien fließen hin und her und es tritt hinsichtlich ihres Ueberganges von einer Hand in die andere keine andere Störung ein, als die, welche durch nicht rechtzeitige Erfüllung der im Vertrag ausbedungenen Zahlungsverbindlichkeiten verursacht wird. Der Kurswerth ändert sich je nach dem Verhältniß der Nachfrage zum Angebot und es ist interessant, dieses Verhältniß und die sich daraus ergebenden Consequenzen etwas genauer anzusehen. Setzen wir zuerst den Fall, daß das Angebot zunimmt, was etwa die Folge eines raschen und allgemeinen Wachsthums des Kapitals oder einer veränderten Richtung der Produktion sein kann. Das reichliche Vorhandensein von disponiblen Kapitalien erleichtert natürlich den Abschluß von Kreditverträgen. Hand in Hand damit geht ein größeres Vertrauen, welches in den einzelnen Creditsuchenden gesetzt wird, was namentlich dann eintritt, wenn ein reger Unternehmungsgeist herrscht und die schließliche Folge ist die gesteigerte Nachfrage nach disponiblen Kapitalien; der Preis desselben beginnt nun zu steigen und zwar ganz unabhängig von den Ursachen, welche den Preis anderer Waaren beeinflussen. Wer nun so glücklich war, zu der Zeit Kapitalien im Weg des Kredits zu erhalten, als sein Kurs noch niedrig stand, der wird, wenn zu der Zeit, da dasselbe heimbezahlt werden muß, sein Kurswerth gestiegen ist, formell und äußerlich genommen zwar die gleiche Summe Geldes, welche er empfangen, zurückgeben müssen, eigentlich jedoch gibt er weniger zurück, weil die Summe Geldes, welche der Kapitaleigenthümer nun zurückerhält, zur Zeit der Heimzahlung eine geringere Kaufkraft hat, als zur Zeit, da er die gleiche Summe hingegeben hat; der Entleiher zieht also einen Vortheil, während der Eigenthümer oder der Leiher einen dem Gewinn des Ersteren entsprechenden Schaden leidet.

Nehmen wir die andere Möglichkeit: Die Nachfrage nimmt zu. Wenn plötzlich bedeutende Staatsanlehen auf den Markt gebracht werden, wenn sich große Compagnieen mit weittragenden Unternehmungen bilden, wenn ein Krieg oder eine Panik ausbricht, so wird durch alle diese Umstände der Kapitalmarkt in seinen Grundvesten erschüttert und man bemerkt in der Regel die Wirkungen nicht früher, als bis die Verheerungen schon bedeutende Dimensionen angenommen haben. Die Verbindlichkeiten können jetzt nicht rechtzeitig erfüllt werden, Prolongationen sind schwierig und lästig, der Kapitalmarkt schrumpft plötzlich zusammen und die in industriellen Unternehmungen oder im Handel fixirten Kapitalien laufen Gefahr, vernichtet zu werden. Das Geld, das nun als das am leichtesten und überall zu verwendende Kapital ungeheuer begehrt ist, steigt rasch im Preise oder, was dasselbe ist, der Werth aller anderen Kapitalien nimmt ab. Wer nun in einem solchen Augenblick für ein Kapital, das er in normalen Zeiten hin-

gegeben hat, Zahlung erhält, empfängt mehr als er ursprünglich hingegeben hat, da unter den jetzigen Umständen diese Summe Geldes eine größere Kaufkraft hat, als früher. Selbstverständlich ist jetzt der Schuldner der Benachtheiligte.

Diese Schwankungen im Werthe des Geldes wirken aber noch weiter fort und zwar besteht nun ein großer Werthunterschied zwischen solchen Waaren, welche sich rasch in Geld verwandeln lassen und solchen, bei welchen dies im Augenblick nicht möglich ist. Nahrungsmittel z. B. und überhaupt alle diejenigen Waaren, deren Consumtion rasch vor sich geht und unabweisbares Bedürfniß ist, empfinden die allgemeine Entwerthung der anderen Kapitalien fast gar nicht oder wenigstens nicht in dem Grade, wie diejenigen, deren Consumtion in eine Reihe einzelner Akte, welche räumlich und zeitlich sehr weit von einander getrennt sein können, zerfällt und wozu namentlich die Luxusgegenstände gehören. Der Eigenthümer der erstgenannten Waaren kann diese leicht in Geld verwandeln, weil der Käufer sie haben muß, und zwar ohne Schaden, während bei dem zweiten Fall die Verwandlung in Geld unausbleibliche Verluste im Gefolge hat.

Interessant ist es zu bemerken, wie solche Werthschwankungen des Geldes namentlich auf Fungibilien, ferner auf Grund und Boden und sodann auf solche Kapitalien wirken, welche nicht zur eigentlichen Consumtion bestimmt sind, sondern nur dem Gebrauche dienen. Ihre Ueberlassung an einen anderen im Weg des Kredits ist rein fakultativ, da man sie nicht, wie Lebensmittel und Kleider, zum Leben nothwendig bedarf. Ist an sich daher schon die Nachfrage nach Kapital dieser Art eine beschränkte, so ist klar, daß sie in kritischen Zeiten, wo nur Nachfrage nach disponiblem Kapital ist, selbst bedeutenden Werthminderungen unterworfen sind. Man sieht deshalb selbst zur Zeit von Handelskrisen den Preis von Renten, den solidesten und hochrentirenden Aktien, von Grundstücken, um 30, 40 und 50% sinken, während z. B. der Preis von Lebensmitteln höchstens um 1 oder 2% schwankte.

Aus dieser Solidarität zwischen dem Kreditmarkt und dem Preis von unbeweglichen, nicht sofort disponiblen Werthen können wichtige und tiefgreifende Consequenzen gezogen werden; die erste ist wohl die, daß die Hypothekaranlehen, mögen sie so gut fundirt sein, als sie wollen, die bedeutendsten Verwirrungen in der Verkehrswelt anrichten können; ebenso sind die Preise solcher Waaren, welche die Spekulation aufgehäuft hat, oft sehr großen Schwankungen unterworfen und müssen oft, damit das in sie gesteckte Kapital nicht ganz zu Grunde geht, zu sehr niedrigen Preisen verkauft werden.

Für den Kaufmann ist die Kenntniß aller dieser Verhältnisse von der größten Wichtigkeit; er wird mit Hilfe derselben eine sichere Handhabe für den Ankauf von Waaren, für ihre Anhäufung oder für ihr schnelles Losschlagen haben, und das aufmerksame Studium der dabei in Betracht kommenden Faktoren wird ihn in den Stand setzen, da, wo die große Menge ein Spiel des Zufalls sieht, nur die Folge der Verkettung der Ereignisse zu erkennen.

Wir hielten es für ersprießlich, die Begriffe von Kapital und Kredit einer weitläufigeren Erörterung zu unterziehen, da sie ja eigentlich die materiellen Bedingungen und Voraussetzungen des Betriebes eines jeden kaufmännischen Geschäftes sind. Uns in weitere Erörterungen und in die Ziehung verschiedener Consequenzen einzulassen, ist vermöge des uns zugemessenen beschränkten Raumes nicht möglich. Indem wir die bisherigen Ausführungen gleichsam als die Einleitung und die nationalökonomische Grundlegung zu dem folgenden betrachten, haben wir nun die nicht minder wichtigen persönlichen Erfordernisse zum Betriebe eines Geschäfts des Näheren zu untersuchen.

Erste Abtheilung.

Die Erfordernisse zum Betrieb eines Geschäftes.

Es ist natürlich, daß der Kaufmann alle die sittlichen und intellektuellen Eigenschaften besitzen muß, die man in gewöhnlichem Leben auch von einem Nichtkaufmann verlangt: Urtheilskraft, Kalkulationsgabe, Sicherheit, Entschlossenheit, kalte Ueberlegung, Intelligenz, Festigkeit, viel Gedächtnißkraft und praktisches Geschick. Jeder, der ein reizbares Nervensystem, eine sentimentale Gemüthsverfassung, ein schwaches Gedächtniß, eine lebhafte Einbildungskraft, überhaupt ein bewegliches und unstetes Wesen hat, der thut besser daran, einen andern Berufszweig zu ergreifen. Ein Kaufmann braucht weder Dichter, noch ein Gelehrter, noch Philosoph, noch ein Staatsmann zu sein; es ist gar nicht nothwendig, daß er sich vor den andern Menschen durch besonders glänzende Talente auszeichnet, er braucht nur in einem ausgezeichneten Sinn das zu besitzen, was man im gewöhnlichen Leben „gesunden Menschenverstand" nennt und es ist die Aufgabe jedes Kaufmanns, in seiner Person eine gewisse Anzahl von Eigenschaften zu vereinigen, welche zwar andere Menschen ebenfalls besitzen, die man aber doch nicht immer bei einem einzelnen zugleich findet. Es ist ein großer Irrthum zu glauben, der Betrieb des kaufmännischen Geschäftes beruhe nur auf der Routine und man bedürfe zu demselben weder einer tiefern Bildung, noch einer entwickelten Geschicklichkeit.

Vor allem hat sich jeder Kaufmann die Stellung klar zu machen, die er in der bürgerlichen Gesellschaft einnimmt. Indem er die Bedürfnisse der Menschen befriedigt, oder wenigstens die Gelegenheit und die Mittel herbeischaft, sie zu befriedigen, trägt er zur Lösung der der ganzen Menschheit vorgesteckten Kulturaufgabe seinen Theil bei und wenn ihm auch im Räderwerk des Handels und des Verkehrs der scheinbar unbedeutendste und geringfügigste Platz eingeräumt ist, so darf er nicht vergessen, daß seine Leistungen ebenso nothwendig zum Gelingen und Wohle des Ganzen sind, wie die That des Millionen umsetzenden Großhändlers. Mag der Einzelne im Handel eine bedeutendere oder unbedeutendere Stelle einnehmen, so bedürfen doch beide zur richtigen Lösung ihrer Aufgabe, die von uns so eben aufgestellten Eigenschaften in demselben Grade: der Detail-Verkäufer auf einem dünn-

bevölkerten Dorf muß die Conjunkturen auf dem seine Artikel berührenden Waarenmarkte ebenso sehr studiren und beobachten, wie der bedeutendste Grossist; jener muß die Bedürfnisse, den Geschmack und die Gewohnheiten seiner Kunden in eben demselben Grade kennen — und die Erlangung einer solchen Kenntniß setzt unter Umständen den Aufwand eines viel größeren Scharfsinns voraus — wie der importirende Großhändler das Verhältniß der Nachfrage zum Angebot hinsichtlich einer bestimmten Waarengattung auf dem Weltmarkte richtig zu schätzen im Stande sein muß.

Wir werden am besten daran thun, wenn wir an der Hand des kaufmännischen Erziehungs- und Bildungsganges die sittlichen und intellektuellen Eigenschaften entwickeln, die zum Betrieb eines Geschäfts hauptsächlich erforderlich sind, wobei es freilich manchmal nothwendig sein wird, ins Detail herabzusteigen, eine Mühe, die aber unseres Erachtens gewiß nicht vergeblich sein wird.

Bekanntlich ist die Art und Weise der Erziehung der Jugend bis zu dem Zeitpunkt, an welchem man sich für einen bestimmten Beruf zu erklären hat, fast durchweg die gleiche: während früher der kindliche Geist sofort bei seinem Eintritt in die Schule mit abstrakten Fächern gequält wurde, ist man jetzt zu der bessern Ueberzeugung gelangt, den Anschauungsunterricht vorhergehen zu lassen, oder wenigstens mit dem abstrakten Lernen zu verbinden. Dieß ist absolut nothwendig, denn das Kind lebt zunächst ein physisches Leben, die Entwicklung seiner körperlichen Fähigkeiten drängt die der geistigen in den Hintergrund; und erst nach theilweiser Ausbildung des Körpers beginnt sich das Denkvermögen und die Urtheilskraft in Bewegung zu setzen. Zunächst werden es daher die Gegenstände sinnlicher Wahrnehmung sein, welche dem Kinde auffallen werden und mit welchen es sich in Beziehung setzt, und wenn wir die natürliche Stufen- und Reihenfolge dieser Gegenstände der Wahrnehmung beachten wollen, so finden wir zuerst die uns umgebende Außenwelt, d. h. die Natur, und sodann die mit uns lebenden Menschen, mit welchen wir in die verschiedensten Beziehungen treten und zu treten haben; erst in letzter Linie kommt deßhalb die Betrachtung unserer selbst und der daraus sich ergebenden Folgen. Die Aufgabe der Erziehung wird nun zunächst die sein, dem Kinde die Eindrücke, welche es durch die Betrachtung der Außenwelt erhält, in Begriffe zu kleiden; das Mittel zur Darstellung dieser Begriffe ist die Sprache und die Erlernung derselben ist es, welche das Denkvermögen des Kindes zuerst in Anspruch nimmt.

Der gewöhnliche Erziehungsgang unserer Jugend, namentlich in Deutschland, ist nun freilich der, daß das sich entwickelnde Denkvermögen zum größten Theil zur Erlernung von Sprachen benützt wird, wobei die andern Fächer, wie Naturkunde (im weitesten Sinne des Wortes), eine ziemlich untergeordnete Nebenrolle spielen, während naturgemäß die Erlernung der Sprachen die Nebensache sein sollte; denn letztere sind ja nur Zeichen der Begriffe, und die Begriffe müssen doch nothwendigerweise zuerst vorhanden sein, ehe man die Zeichen dafür zu lernen hat. Um eine Scheidegrenze hier anzugeben, so halten wir es für unbedingt nothwendig, das Kind bis zum zurückgelegten 12. oder 13. Lebensjahre mit allen rein abstrakten Fä-

chern zu verschonen und es nur mit solchen zu beschäftigen, welche neben der gehörigen Anstrengung des Denkvermögens hauptsächlich die Sinne der unmittelbaren Wahrnehmung üben und schärfen. Dazu rechnen wir vor allem das Vorführen der sichtbaren Natur mit ihren mannigfaltigen Gegenständen, das Aufzeigen der äußern und innern Unterschiede, ihres Zusammenhangs und ihrer Verbindung nach dem Gesetze von Grund und Folge. Man wird also den Zögling vor allem auf die mannigfaltigen Gegenstände der Natur aufmerksam zu machen haben, wobei es dann seine Sache sein muß, die Unterschiede vom Allgemeinsten herab bis zum Besondern aufzufinden. Sodann hat man die Gesetze zu zeigen, welche die Natur und ihre Stoffe beherrschen, indem man bald vom Ganzen zum Einzelnen, und vom Einzelnen zum Ganzen und zur Gattung zurückkehrt, und dadurch den Zögling im Einzelnen das Allgemeine erblicken und durch das Allgemeine das Individuum bestimmen lehrt.

Mit diesem Gesichtspunkt stimmt freilich der Bildungsgang, der der Jugend unserer höhern Stände gegeben wird, durchaus nicht überein; gerade der entgegengesetzte und unnatürlichste Weg wird eingeschlagen und von einem großen Theil der Schulen, denen die Jugend der bessern Stände anvertraut wird, wird die meiste Zeit mit der Erlernung der todten Sprachen ausgefüllt, deren Kenntniß zwar für jeden gebildeten Menschen und besonders auch für den Kaufmann, bei letzterem wenigstens die Kenntniß der Elemente, unbedingt nothwendig ist, die aber so, wie sie jetzt gelehrt werden, dem jugendlichen Geist nur eine Last und statt Mittel zum Zweck Selbstzweck sind. Jedermann, auch der nicht näher mit der Sache bekannte, kennt die ungeheuren Fortschritte in gewerblicher und industrieller Hinsicht der letzten Jahrzehnte, Fortschritte, die man fast ausschließlich den Entdeckungen und Erfindungen auf dem Gebiet der Chemie und der Mechanik zu verdanken hat. Davon erfährt man aber in unsern Gelehrtenschulen bis zum 14. Lebensjahre oder auch noch länger nicht eine Spur und es nimmt sich unseres Erachtens possierlich aus, wenn ein Schüler eine verwickelte Periode eines römischen Klassikers geläufig analysirt, während er z. B. über die Zusammensetzung der Nahrungsmittel, welche er tagtäglich zu sich nimmt, so wenig, als ein Kind zu sagen weiß,

Wir hatten schon oben in der Einleitung Gelegenheit, uns für die Erlernung der klassischen Sprachen auszusprechen; hier verlangen wir, daß andere mindestens gleichberechtigte Fächer, nicht verkürzt werden. Dieß ist aber bei unsern Verhältnissen thatsächlich der Fall.

Außerdem werden Geschichte und Geographie wichtige Unterrichtsfächer bilden: unter der letztern verstehen wir natürlich nicht die bloße Aufzählung der Länder und Städte auf der Landkarte, sowenig, als unter der erstern die bloße Namhaftmachung der einzelnen Thatsachen und Jahreszahlen; sondern wir begreifen unter Geographie die zusammenhängende Beschreibung der verschiedenen Länder und Erdstriche nach Klima, Temperatur, Bewohnern, Erzeugnissen, nach der Kulturstufe, nach dem Stand der Gewerbe, des Handels, der Künste und Wissenschaften; das Studium der Geschichte soll schon in diesem Alter soviel als möglich pragmatisch sein, d. h. man

muß zeigen, wie die sich vollziehenden Ereignisse mit innerer Nothwendigkeit diesen Entwicklungsgang genommen haben, man muß die unabänderlichen Gesetze des Steigens und Fallens der Nationen, ihrer Macht und Schwäche, ihres Reichthums und ihrer Armuth und Verkommenheit, ihres Glücks und Unglücks dem Schüler klar vor die Augen rücken.

Durch diesen Unterrichtsgang lernt der Schüler zugleich anschauen und selbständig denken und erst jetzt ist es möglich, von der objektiven Welt auf die subjektive überzugehen, d. h. erst jetzt ist der Schüler befähigt, seinen Geist und dessen Verhältniß zu der Außenwelt kennen zu lernen und Moral, Religion und Philosophie zu studiren. Dieß wäre die Erziehung der Menschen im allgemeinen.

Wie wir schon oben auseinandersetzten, sollte man sich vor dem 16. oder 18. Jahre zu keinem Berufe bestimmen oder bestimmen lassen; am allerwenigsten zu dem des Kaufmanns. Hat man sich aber für den letztern entschieden, so lernt man die eigentlichen Handelsfächer sehr schnell, sobald man im Besitze einer genügenden und gründlichen Vorbildung ist. Man hat nunmehr einige Sprachen in seiner Gewalt, vermag sich mit Bestimmtheit und fehlerfrei auszudrücken; die Correspondenz wird daher, sobald man sich nur mit der äußeren Form bekannt gemacht hat, keinerlei Schwierigkeiten verursachen; ebensowenig das kaufmännische Rechnen: die Formeln hat man sich ja schon angeeignet und man darf denselben ja nur die Gegenstände, um welche es sich handelt, unterlegen. Die Hauptsache wird aber stets die sein, daß man sich mit den Ausdrücken oder der Handelssprache bekannt macht und sie versteht; denn da die Kunstausdrücke gewöhnlich das Eigenthümliche eines jeden Faches enthalten, so hat man damit schon das Wesentlichste erlernt.

Man macht häufig die Bemerkung, daß Väter, welche selbst Kaufleute sind, ihre Söhne nicht selbst im Handel zu unterweisen pflegen, sondern sie schon in früher Jugend in größere See- oder Handelsstädte schicken. Von der Ansicht ausgehend, daß Eltern gegen ihre Kinder zu viel Nachsicht an den Tag legen und diese sich zu Hause weit weniger Mühe geben, als anderswo, glaubt man, der Sohn lerne im väterlichen Hause weniger. In gewissem Sinn ist diese Anschauung richtig; theilweise ist sie jedoch falsch. Denn es ist nicht abzusehen, wie ein Sohn, der im väterlichen Hause alles zum Groß- und Kleinhandel Erforderliche sehen und lernen kann, in einem fremden Hause besser unterwiesen werden könnte, als in seinem eigenen. In großen Häusern an Haupthandelsplätzen herrscht in der Regel eine bis ins Detail herab durchgeführte Arbeitstheilung; jeder besorgt die ihm übertragene Aufgabe, ohne sich um die des andern zu kümmern; der in den meisten Fächern noch ganz unerfahrene Jüngling bleibt sich in der Regel selbst überlassen; niemand unterweist ihn und außer den Copirbüchern bekommt er oft wenig zu sehen und zu hören, er bringt für das schwere Geld, das er seinen Vater gekostet, oft nicht viel mehr zurück, als einen gewissen Eigendünkel und den Eckel an dem bescheideneren, väterlichen Geschäft, woraus die Sucht entsteht, alles größer anzulegen, mehr auszugeben und mehr zu gewinnen. Das Geschäft in einer großen Handelsstadt und die

Art, dasselbe zu betreiben, ist dem in einer Landstadt zu unähnlich, als daß sich viel von dem Erlernten übertragen und anwenden ließe. Etwas ganz anderes ist es natürlich, wenn ein Vater seinen schon in Handelskenntnissen gebildeten und in den Geschäften geübten Sohn im reiferen Alter auf einige Zeit in eine größere Stadt schickt; dieser kann sich allerdings dort viele Welt-, Menschen- und höhere Handelskenntnisse erwerben. In kleinern Städten kann dagegen über den jungen Mann bessere Aufsicht geführt werden, er wird zu mehreren Arbeiten benützt, kann viel leichter einen Ueberblick über das Ganze sich erwerben, und seine Nebenstunden weit eher zur Erwerbung nützlicher Kenntnisse verwenden; auch ist er nicht der Einförmigkeit seiner Arbeit ausgesetzt, zu der man in größern Städten in der Regel angehalten und welche vollständig dazu geeignet ist, dem jungen Mann einen Eckel vor der Erlernung des Handels einzuflößen. Hat man sich schon viele Kenntnisse im Handel angeeignet, so ist das Reisen das beste Mittel zur weitern Ausbildung; nur wenige Monate mit Aufmerksamkeit an wichtigen Plätzen zugebracht werden ungleich nützlicher sein, als verschiedene Dienstjahre in derselben Stadt. Die nothwendige Voraussetzung dabei ist aber der feste Wille, Zeit und Gelegenheit zu benützen. Uebrigens ist es auf der andern Seite gerade auch nicht räthlich, sich lange und viele Jahre mit dem Reisen abzugeben. Man gewöhnt sich an das unstäte Leben, an die großen Geschäfte, die man für größere Häuser, als man einst selbst errichten kann, macht, und man gefällt sich zu Hause und im engeren Kreise nicht mehr. Man hat die Bemerkung gemacht, daß Personen, welche sehr viele Jahre für andere auf Reisen waren, trotz vieler Kenntnisse und reicher Erfahrungen, im eigenen kleinern Etablissement selten oder nie fortkamen.

Ueber die Art und Weise, wie man sich die Handelskenntnisse erwerben soll, mögen die folgenden Bemerkungen dienen:

Vor allen Dingen sollte man sich der Meinung entschlagen, als ob man nichts weiter zu lernen habe, als das, was unmittelbar auf ein Fach Beziehung hat. Manche sind der Ansicht gewesen und viele theilen dieselbe heute noch, als ob man mit der Kenntniß des Schreibens, Rechnens, Buchhaltens und der Sprachen ein vollendeter Kaufmann sei. Es ist eine bekannte Thatsache, daß niemand in einem Fache oder in einer Wissenschaft etwas Ausgezeichnetes leisten kann, der nicht über dieselbe hinausgeht und aus andern Wissenschaften Kenntnisse zur Vollendung seiner eigenen herbeiholt. Gründliche Waarenkenntniß z. B. wird man sich nur mit Hilfe der Botanik, der Mineralogie und der Chemie verschaffen können, die gründliche Kenntniß des Rechnens nur aus dem Studium der Mathematik, gründliche Welt- und Menschenkenntnisse aus der Weltgeschichte, aus der Geographie, aus Reiseschilderungen u. s. w. Indessen soll damit keinen übermäßigen Forderungen an den Kaufmann das Wort geredet werden; man kann zwar alles lernen, wenn man will, und man kann alles anwenden, was man gelernt hat; man kann sogar mit mittelmäßigen Kenntnissen recht gut durch die Welt kommen, und wenn Bankiers ihre zum Geschäfte bestimmten Söhne vorher auf eine Akademie oder eine Universität schicken, um ihnen die erforderlichen höhern Kenntnisse zu verschaffen, so kann allerdings der Sohn

eines Landkrämers, der einst das Geschäft seines Vaters übernehmen soll, mit mittelmäßigen Kenntnissen auskommen; eine höhere Stellung zu erreichen, darauf wird er aber kein Anspruch machen können. Die geistigen Kräfte können aber immerhin nach Belieben geübt und angestrengt werden: an Zeit mangelt es gewiß nicht. Widmet man dem Lernen und der höhern Ausbildung auch wöchentlich nur 6 Stunden, also etwa die Sonntage, so gibt dieß in 14 Jahren schon 4000 Stunden, also doppelt so viel, als auf Universitäten zur Erlernung einer Fakultätswissenschaft mit ihren Hilfswissenschaften erforderlich ist.

Ehe man in den Handelsstand tritt, sollte man sich um den Handel überhaupt nicht kümmern; man hat genug zu thun, bis man sich die allgemeinen Kenntnisse aneignet; ist dies aber geschehen, so suche man sich an der Hand guter Bücher die einzelnen Fächer so gründlich als möglich anzueignen; hat man z. B. eine Waare unter den Händen, so betrachtet man sie genau, sucht ihre Eigenschaften und ihre Merkmale sich einzuprägen. Kommen auswärtige Wechsel, Preiscourante u. s. w., so hat man sich über Gewicht, Maß, Geld, dessen Eintheilung und Werthverhältniß zu dem eigenen zu belehren; dazwischen sieht man die Geschäftsbücher nach, und untersucht, wie jeder Vorfall verzeichnet und mit anderen zusammengestellt wird; kommen und gehen Briefe, so darf der Name des Orts und des Landes nicht genügen; man suche ihn alsdann in der Geographie und auf der Landkarte nach, und man lernt auf diese Weise das Land, seine Lage, seine Größe, seine Flüsse, Gebirge u. s. w. kennen und prägt sie dem Gedächtniß besser ein, als durch eine systematische Behandlung der Geographie. Wenn man sich auf diese Weise mit einer Menge von Einzelnheiten bekannt gemacht hat, so wird man gut daran thun, ein zusammenhängendes, systematisches Lehrbuch durchzulesen, um sich durch den allgemeinen Zusammenhang das Einzelne nur um so fester einzuprägen.

Indessen wäre es höchst nachtheilig, bloßer Geschäftsmann zu sein, man muß nicht allein mit dem Handel, sondern auch mit der Menschheit und der Geschichte fortschreiten. Der reine Geschäftsmann, der stets in denselben Kreisen sich bewegt und außer seinem Geschäft für gar nichts anderes Sinn hat, noch an dem Gang der Tagesereignisse und der Politik Antheil nimmt, wird zu sehr einseitig, verdrießlich und unzugänglich und sich und anderen leicht unerträglich. Man muß mit der Welt fortschreiten und ihre Geschichte studiren; der Lauf derselben wird alsdann nicht befremden, kein Vorfall unbegreiflich oder neu sein; man hat nicht bloß für den Leib, sondern auch für den Geist zu sorgen; man darf unbedenklich sogar den schönen Künsten huldigen und schon mancher Kaufmann hat sich als beschützender und befördernder Mäcenas derselben unsterbliche Verdienste und den Dank der Mit- und Nachwelt erworben.

Es ist nunmehr noch unsere Aufgabe, dem Kaufmanne eine Reihe praktischer Geschäftsregeln vorzuführen, wobei dann zum Schlusse noch der Begriff und das Wesen der Spekulation erörtert werden mag.

Wir stellten zu Beginn dieses Kapitels die Forderung auf, daß der Kaufmann vor allem das besitzen müsse, was man einen gesunden Menschen-

verstand nennt. Ergänzend können wir hier hinzufügen, daß, wenn ein gescheiter Mann nicht nothwendigerweise hervorragende Talente besitzen muß, es auch ebenso gewiß ist, daß er an keinen auffallenden geistigen Gebrechen leiden darf.

Vor allem soll sich der Kaufmann daran gewöhnen, seine Entschlüsse schnell und rasch zu fassen; und wenn man die Unentschlossenheit mit dem Nutzen der reiflichen Erwägung entschuldigen will, so ist darauf zu erwidern, daß die unentschlossensten Leute gerade die sind, welche am wenigsten überlegen und erwägen. Der, welcher sich vor der Entscheidung und Beschlußfassung fürchtet, wird in der Regel schon durch das lange Nachdenken müde, er denkt dabei an andere, gar nicht zur Sache gehörige Dinge, und sucht recht eigentlich Entschuldigungsgründe für den Aufschub seines Entschlusses auf. Hat man sich aber einmal entschlossen, so muß man bei dem gefaßten Entschlusse beharren; der Geschäftsmann muß wissen, warum er Ja und warum er Nein sagt, und er darf deßhalb sein einmal gegebenes Wort unter keinen Umständen zurückziehen.

Zu große Willfährigkeit ist aber ein ebenso großer Fehler; man soll nicht antworten, ehe man alles gehört hat; der weise Mann unterrichtet sich zuerst über die Verhältnisse und dann faßt er seinen Entschluß.

Sehr nachtheilig kann es für den Geschäftsmann sein, wenn er sich von persönlichen Rücksichten, von gewohnheitsmäßigen Anschauungen oder von seinem Temperamente beherrschen läßt. Jeder Mensch, so auch der Kaufmann, hat seine schwachen Seiten. Sie kennen zu lernen und sich vor ihnen zu hüten, ist deßhalb seine Hauptaufgabe. Selbsterkenntniß ist für den Kaufmann, wie für jeden anderen Menschen, vielleicht die nothwendigste Eigenschaft; er soll seine schlimmen Eigenschaften und Gewohnheiten sich offen gestehen, und untersuchen, ob er zu ängstlich oder zu kühn ist, ob er feine oder abstoßende Gewohnheiten hat, ob er die Dinge von ihrer Licht- oder von ihrer Schattenseite zu betrachten gewöhnt ist, ob sie in gesellschaftlicher Beziehung einen guten oder einen schlimmen Einfluß auf die Art und Weise seines Geschäftsbetriebs üben u. s. w. Hat er Verluste erlitten, so muß er zuerst untersuchen, ob dieselben natürliche Folge des Ganges der Ereignisse, also von ihm unabhängiger Verhältnisse, sind, oder ob sie in einem von ihm begangenen Fehler gesucht werden müssen. Im letztern Falle wird er es sich merken, wohin Unentschlossenheit und Mangel an Festigkeit führen.

So nützlich es übrigens für den Geschäftsmann ist, seine Fehler zu erkennen, so schlimm wäre es, wenn andere die Schwächen seines Charakters herausfinden könnten. Es gibt in jeder Schichte der Gesellschaft verschmitzte Leute, die genug Menschenkenntniß besitzen, um sofort die schwache Seite eines Menschen zu erkennen und sie zu ihrem Vortheil auszubeuten. Dieses ist auch der Grund, weßhalb es für den Kaufmann nicht räthlich ist, mit denjenigen, welche mit ihm häufig in geschäftliche Berührung treten, auf intimerem Fuß zu stehen; namentlich mit solchen, die seinen Kredit stark in Anspruch nehmen.

„Zeit ist Geld" gilt besonders für den Kaufmann; er muß mit derselben

so sparsam als möglich umgehen, wenn er Gehilfen hat, darnach trachten, jeden an seinen rechten Platz zu stellen, die Fähigkeit und die Geschicklichkeit jedes einzelnen zu studiren und sie so viel als möglich zu verwerthen. Die größte Zeitersparniß erzielt man bekanntlich dadurch, daß man sich bei seinen Geschäften eine regelmäßige Reihenfolge angewöhnt; man sollte Tag für Tag zur gleichen Stunde sich auf das Comptoir begeben, daselbst fortlaufend arbeiten und zur festgesetzten Stunde sich entfernen; dadurch allein erhält man jenes ruhige und befriedigende Gefühl, das die stete Pflichterfüllung gewährt. Auch dadurch läßt sich die Zeit sehr zu Rathe halten, daß der Verkehr mit den Gehilfen und dem Publikum sich innerhalb der Geschäftsstunden nur auf das Nothwendigste beschränkt; das Gespräch und die Unterhaltung sollten sich eigentlich nur um den Gegenstand drehen, welcher die Veranlassung dazu gegeben hat.

Vor allem hat der Kaufmann nach festen Grundsätzen zu handeln; er muß wissen, warum er in betreffendem Fall ein ihm offerirtes Geschäft ablehnt oder annimmt. Das Verfahren nach festen Grundsätzen erspart auch außerdem viel Zeit. Wenn der Kaufmann auf den Antrag eines Geschäftes erwidert: „es ist gegen meine Geschäftsregeln, auf Ihr Anerbieten einzugehen", so gibt es dagegen gewiß keine Replik mehr. Im anderen Falle müßte er das Für und das Wider weitläufig auseinandersetzen, und überdies dabei noch riskiren, einem schlauen Menschen schließlich doch in die Falle zu gehen. Der Kaufmann, der sich eine gewisse Kürze im Ausdruck und der Festhaltung der von ihm einmal ausgesprochenen Grundsätze angewöhnt hat, hört alsdann ruhig zu, ohne seine Antwort und seinen Entschluß zu ändern. Weist man ein Geschäft zurück, so thut man am besten daran, seinen Entschluß gar nicht zu motiviren; der dabei Betheiligte hat doch keinen Einblick in die Lage des Geschäfts und schließlich hält er auch die vorgebrachten Gründe oft nicht einmal für überzeugend.

Was nun die Gründung und die Führung eines eigenen Geschäftes betrifft, so mögen darüber folgende Bemerkungen gemacht werden. Ein zu jugendliches Alter taugt ebensowenig, als ein schon vorgeschrittenes. Genaue Bestimmungen hinsichtlich der Anzahl der Jahre, die man zurückgelegt haben muß, lassen sich dabei freilich nicht geben. Der Eine ist mit 24 Jahren vielleicht reifer, besitzt mehr Kenntnisse und Lebenserfahrung, als ein anderer, der das dreißigste zurückgelegt hat; ein schon bestehendes Geschäft mit sicherer Kundschaft ist leichter zu führen, als ein neu zu gründendes. Ein zu jugendlicher Mann hat nicht immer Erfahrung und Kenntnisse genug, er will gern alles anders, besser und schneller machen; er spekulirt gern, um schnell reich zu werden; ein älterer Mann entwickelt leicht zu wenig Energie, ist zu bedachtsam und muthlos, und hat auch weniger Kraft, die sich entgegenstellenden Hindernisse zu besiegen. Indessen sind in diesem Falle in der Regel Familienrücksichten und andere derartige Verhältnisse maßgebend, so daß es eigentlich unnütz ist, sich weiter über diesen Punkt zu verbreiten. Uebrigens hat man sich hier an die Thatsache zu erinnern, daß im Kriege, in der Literatur und in andern Fächern des menschlichen Wissens die größten Erfolge der berühmtesten Männer in früheren Jahren

erzielt worden sind. Hannibal überstieg die Alpen vor seinem 24sten Jahre, Alexander der Große starb in seinem 33sten, Byron schrieb seinen Harald im 21sten und Napoleon I. wurde erster Konsul vor seinem 31sten Lebensjahre. Montaigne behauptet, daß von allen großen Thaten im Alterthum und zu seiner Zeit, mehr von Männern unter 30 Jahren, als von ältern verrichtet wurden und oft von einem und demselben Manne. Die größere Hälfte ihres Lebens zehrten sie von dem in der Jugend erworbenen Ruhm. Ungeachtet dieser Thatsachen muß man sich aber an die allgemeinen Erfahrungen halten. Viele reiche Männer sind in ihrem 30sten Jahre noch arm gewesen; Rothschild erwarb sein erstes Kapital von 20,000 Pfund Sterling erst, als er 30 Jahre alt war, und der bekannte Astor hat oft erzählt, daß er die ersten ihm sehr sauer gewordenen 500 Dollars noch nicht im 30sten Jahre erworben habe. Man kennt Versicherungen aus dem Munde von tüchtigen Männern, daß, nachdem sie sich 20 Jahre lang gemüht und geplagt hatten, sie erst zu der Ueberzeugung kamen, sie seien doch gar sehr unwissend gewesen, während sie sich doch für gescheit hielten. Man weiß ferner, daß die eifrige Verfolgung von Geschäftszwecken den Körper sehr angreift, daß dieser vor dem 30sten Jahre nicht leicht jene Zähigkeit und Stärke erhält, um alle Anstrengungen leicht zu ertragen. Alles erwogen, so ist einfach zu rathen, daß, wenn jemand eine gute Stellung erhalten kann, er sich wegen leicht wiegender Gründe nicht lange besinnen soll, sie anzunehmen, daß ferner die Aufgabe des Arbeitnehmers eine leichtere ist, als die des Arbeitgebers, weil Gehorchen leichter ist, als Befehlen, und endlich, daß sich ein kluger Mann bei der Entscheidung durch Lockungen der Eitelkeit mit einem Geschäft auf eigene Rechnung nicht irre führen lassen darf.

Jeder, der ein eigenes Geschäft beginnen will, bedarf dazu einer größeren oder geringeren Quantität Geldes. Uebrigens hat dieselbe sowohl nach unten, als nach oben eine Grenze: in einer großen Stadt, z. B. wo die Miethe des Geschäftslokals theurer ist, als in einem kleineren Städtchen, kann ein Kapital von 50 oder 100,000 zu demselben Geschäft erfordert sein, welches an einem unbedeutenderen Orte recht gut mit 10 oder 20,000 begründet werden kann, während in einer großen Seestadt vielleicht mehrere Millionen erforderlich sind, um einen einträglichen überseeischen Handel zu betreiben. Vor allem hat man sich davor zu hüten, ein zu großes Kapital in sein Geschäft zu stecken, wenn man nicht sicher ist, dasselbe gehörig verwenden und ausbeuten zu können. Wir haben schon oben den Unterschied zwischen stehendem und umlaufendem Kapital besprochen und die theilweise Berechtigung dieser Unterscheidung nachgewiesen. Vom Standpunkt einer einzelnen Wirthschaft oder eines einzelnen Geschäftes wird es jedoch zweckmäßiger sein, zwischen Anlage- und Betriebskapital zu unterscheiden. Dieser Unterschied fällt unter die Kategorie der Zeit: denn der reproduktive Prozeß der Erfüllung des Kapitalzweckes geht nicht für alles Kapital in gleichem Tempo vor sich. Das eine Kapital gibt in einem einzigen Akte seine produktive Nützlichkeit an das Erzeugniß ab, das andere erst nach mehreren, oft jahrelangen Benützungsakten, wie zum Beispiel das in einer Maschine fixirte Kapital. Zum Anlagekapital rechnet man in der Regel dasjenige,

welches zur Produktion benützt wird, indem es der Produzent behält; des Betriebskapitals dagegen muß er sich, wenn er es produktiv benützen will, entäußern, wenigstens die bisherige Form desselben ändern. Von dem Betriebskapital geht der ganze Werth in den Werth des neuen Produkts über, von dem erstern bloß der Werth der Ausnützung. Immer wird das Anlagekapital aus dem Betriebskapital geschaffen und erhalten, und es ist nur mit Hilfe des erstern möglich, das letztere produktiv anzuwenden. Deßhalb beruht auch das Gedeihen eines Geschäftes auf der Richtigkeit des Verhältnisses beider Kapitalarten zu einander, und wenn es auch anerkanntermaßen nicht möglich ist, das absolut richtige Maß sowohl des stehenden, als des umlaufenden herauszufinden, so muß doch wenigstens das annähernd richtige Verhältniß zwischen beiden getroffen werden, woraus dann weiter folgt, daß bei der Bestimmung der Quote des Anlagekapitals eine bedeutend umfassendere Vorsicht anzuwenden ist, als bei der Berechnung des Betriebskapitals; denn dem letztern kann jeden Augenblick eine beliebige andere Werthform gegeben werden, während das Anlagekapital fast immer eines längern Zeitraums bedarf, nach welchem es sich wieder durch das Medium des Geldes zur beliebigen Disposition stellt.

Dieses von der Natur der Sache bestehende Verhältniß kann nun aber nach verschiedenen Richtungen hin durchkreuzt und verkehrt werden und zwar wird hier zunächst der Fall in Betracht kommen, daß dem Anlagekapital eine zu große Quote des Vermögens angewiesen wird (denn der umgekehrte Fall, daß jemand zu viel Betriebs- und zu wenig Anlagekapital besitzt, ist fast ein Widerspruch in sich selbst, und wird wohl auch noch nie praktisch geworden sein, wenigstens ergibt sich ja das Correktiv dagegen von selbst). Hat aber der Geschäftsmann dem Anlagekapital schon eine so große Quote zugewendet, daß die übriggebliebene dem nun in einem bestehenden Kapitalobjekt (z. B. einer Maschine) festangelegten andern Vermögenstheil zu seiner reproduktiven Ausnützung nicht mehr den genügenden Sukkurs zuführen kann, so tritt eine Störung im Gange dieses Geschäftes ein, die um so empfindlichere und weittragendere Folgen hat, je größer einerseits das Kapital selbst, andererseits je unnatürlicher das beiderseitige Verhältniß gewesen ist. Die erste Folge wird zunächst die sein, daß im Wege des Kredits die Mittel beschafft werden müssen, um den Reproduktionsprozeß einzuleiten und dessen Fortführung und Weiterentwicklung zu ermöglichen. Ist das Anlagekapital derart, daß man zu seiner vollständigen Ausnützung einer kürzeren Zeit bedarf, so ist der Weg des Kredites gerade nicht gefahrvoll und wird, vorausgesetzt, daß die andern Verhältnisse dieses Geschäfts normal und die volkswirthschaftlichen Zustände überhaupt gesund sind, in der Regel den erwarteten Erfolg haben, und man sieht es denn auch im praktischen Leben häufig, daß derartigen Geschäften der Kredit gerne zu Hilfe kommt. Tritt aber das Gegentheil davon ein, ist das Anlagekapital nur sehr langsam sich reproduzirender Art, so wird man allerdings auch hier die fehlenden Sukkursmittel mit Hilfe des Kredits herbeischaffen müssen; ist letzterer auf die höchst erreichbare Spitze getrieben, welcher Punkt stets dann erreicht sein wird, sobald der Werth des Anlagekapitals der Summe

des geliehenen Kapitals gleichkommt, ist somit das Mißverhältniß zwischen Anlage- und Betriebskapital so groß, daß auch nicht einmal die annähernde Richtigstellung des beiderseitigen Maßes vorhanden ist, so wird der Ruin des Geschäftes die unvermeidliche Folge sein. War dasselbe derart, daß das in ihm festgelegte Kapital schnell und leicht herausgezogen und einer entsprechenderen Unternehmung zugewendet werden kann, so darf man noch von Glück sagen; der gewöhnliche Verlauf endigt aber, wenn auch nicht immer mit dem totalen Verlust, so doch mit einer bedeutenden Verringerung des Kapitals, und wenn der Sprachgebrauch dieses Ueberwiegen des Anlage- über das Betriebskapital damit bezeichnet, „daß es zu einer solchen Unternehmung am nothwendigen Geld gefehlt habe“, so liegt dieser wissenschaftlich allerdings ungeschickten und theilweise sogar unrichtigen Ausdrucksweise ein richtiger Gedanke zu Grunde, und zwar der, daß es in diesem Falle dem Geschäftsmann an einem Werkzeug zur Weiterfortführung des Ausnützungsprozesses seines Anlagekapitals, d. h. am nothwendigen Geld, gefehlt habe.

Aus diesem Grunde ist es nothwendig, mit der größten Vorsicht bei der Gründung eines Geschäfts zu Werke zu gehen. Namentlich junge Geschäftsleute, welche von Haus aus ein großes Vermögen haben, laufen, getrieben von der Sucht, alles im großartigen Maßstab zu betreiben, sehr oft Gefahr, große Verluste zu erleiden. Wenn für ein gewisses Geschäft 20,000 fl. die größte Summe ist, welche mit Nutzen verwendet werden kann, und man verwendet dazu vielleicht 40,000 fl., die man eigen besitzt, so hat man natürlich mehr Arbeit und mehr Sorgen, und auch der schließliche Gewinn wird in den meisten Fällen nicht größer sein, als wenn man diesen Ueberschuß baar verliehen hätte. Vollends gefährlich, ja fast geradezu verwerflich für einen Kaufmann ist es aber, wenn er nur dem Drange folgend, recht großartig anzufangen, noch fremdes Kapital im Wege des Kredits heranzieht. In diesem Fall läuft man Gefahr, die eigenen 20,000, durch 10,000 geliehene, wenn auch nicht ganz zu verlieren, so doch zu vermindern. Denn eben weil das Kapital zu groß ist, setzt man die damit gekauften Waaren nicht oft genug um, Forderungen gehen oft langsam ein und schließlich sucht man Geschäfte zu erzwingen, welche nicht mit Sicherheit zu machen sind. Ueberdies verschlingt die Ausgabe für Zinsen und für Salaire und Arbeitslöhne eine große Summe, und der schließliche Gewinn wird sich im günstigsten Falle als sehr mittelmäßig herausstellen.

Das Beispiel, das wir hier gegeben, wird freilich selten eintreten, weil großer Reichthum nur selten ist; aber es trifft dennoch hie und da im Leben zu. Dazu kommt dann in der Regel noch der Umstand, daß solch ein angehender Kaufman glaubt, weniger arbeiten zu dürfen, weil er selbst reich ist; während er gerade mehr arbeiten sollte, um sein großes Kapital stets nützlich zu verwenden und so vortheilhaft als möglich umzutreiben, und sein Personal hinlänglich zu beschäftigen.

Jeder Geschäftsmann sollte es sich zur Regel machen, stets eine bestimmte baare Summe über den gewöhnlichen Bedarf vorräthig zu halten, damit man in außerordentlichen Fällen — z. B. wenn plötzlich größere

gewinnbringende Bestellungen, zu deren Ausführung man baares Geld bedarf, eintreffen, oder wenn Forderungen, auf deren Realisation man sicher gerechnet hat, schließlich nicht eingehen, oder wenn man durch Zufall Gelegenheit bekommt, eine vorübergehende Preisconjunktur zu benützen und wohlfeil einzukaufen — nicht in Verlegenheit kommt. Deßhalb ist es räthlich, nicht mehr Waaren aufs Lager zu legen, als man in kurzer Zeit abzusetzen gedenkt, besonders solche, die man stets haben kann und die bedeutenderen Preisschwankungen unterworfen sind. An dieser letztern Klippe sind schon viele Anfänger gescheitert, welche in der Meinung, wohlfeil eingekauft zu haben, große Vorräthe einer bestimmten Waare in ihrem Lager aufhäuften und bei dem spätern Sinken des Preises derselben Waare, namentlich wenn dies länger andauerte, um jeden Preis losschlagen mußten. Eine Spekulation auf Preisveränderungen, namentlich sehr gefragter und zum Leben nothwendiger Artikel ist in allen Fällen sehr gewagt und jeder Geschäftsmann, namentlich ein Anfänger, wird gut daran thun, nur eine kleine Quote seines Kapitals zu einem solchen Geschäft zu bestimmen, damit ihn ein etwaiger Verlust nicht vollständig ruinirt.

Eine wichtige Frage im Geschäftsleben bildet der Ein- und Verkauf der Waaren: Uebernimmt man ein schon bestehendes Geschäft, so hat man zuallererst zu beobachten, welche Waaren einen größern oder geringern, einen sichern oder einen unsichern Absatz haben, und es ist nur natürlich, daß man beim Einkauf die gangbarsten, einen sichern Absatz habenden Artikel denjenigen, bei welchen dies nicht der Fall ist, vorzieht. Indessen gibt es selbst davon verschiedene durch örtliche und zeitliche Verhältnisse gebotene Ausnahmen. Ein Kleinhändler z. B. auf dem Lande, der keine Konkurrenz neben sich hat, ist gezwungen, alle in sein Geschäft einschlagenden Artikel zu führen, natürlich in der zu seinem Absatz und seinem Kapital verhältnißmäßigen Menge. Aber selbst in dem Falle, wenn sich am gleichen Orte eine Konkurrenz vorfindet, kann es unter Umständen gerathen sein, Artikel, die gerade nicht besonders gefragt sind, auf Lager zu halten, da es eine bekannte Thatsache ist, daß die Kundschaft, welche bei dem einen etwas findet, was sie bei dem andern vergeblich gesucht hat, letztern leicht verläßt und zu dem erstern übergeht und überdies der Einkauf des einzelnen Artikels, wenn derselbe dem Kunden behagt, leicht zu dem Kaufe anderer einladet. Uebrigens drängt die Richtung der Zeit und der Begriff des Handels von selbst dahin, auch hier eine größtmöglichst durchgeführte Theilung der Arbeit eintreten zu lassen und zwar in der Weise, daß man allmählich mit einzelnen Waaren oder mit einer einzelnen Gattung derselben zu handeln sucht, damit man die anderen durch Niedrigstellung der Preise und Vollständigkeit der Auswahl aus dem Felde schlagen kann. Hat man z. B. in einer größeren Stadt eine Spezereihandlung, so wird es nicht schwer halten, sich bald durch Anschaffung der feinsten Sorten des Kaffees, Zuckers oder Thees, oder durch ein reich assortirtes Lager von schönen Tüchern und Zeugen oder durch Farbwaaren u. s. w. sich bald eine bleibende und sichere Kundschaft heranzuziehen. Man lernt auf diese Weise nach und nach selbst die Waaren schnell und sicher beurtheilen und die

Ansprüche und Forderungen seiner Abnehmer kennen. Wir brauchen dabei wohl nicht ausdrücklich hervorzuheben, daß man stets auf die Anschaffung von guten und unverfälschten Waaren zu halten hat, selbst, wenn man sie theurer, als andere Konkurrenten, verkaufen müßte; denn die Abnehmer werden schließlich doch zu der Ueberzeugung gelangen, daß die wohlfeilere aber geringere Waare doch die theurere ist und über der Güte eines Produkts drückt man in der Regel gewöhnlich ein Auge über die Höhe des Preises zu. Es trifft dies namentlich bei chemisch bearbeiteten Waaren zu, durch deren geringere Qualität oft der ganze Erfolg, um den es sich handelt, vereitelt wird.

Ueber den Verkauf und das persönliche Verhältniß des Geschäftsmannes zu seinen Kunden allgemeine Regeln festzustellen, hält schwer, weil es deren wenige gibt, und es gerade eines der wichtigsten Erfordernisse ist, soviel Menschenkenntniß zu besitzen, daß man jeden Einzelnen richtig zu behandeln weiß.

In erster Linie sind hier die Versprechungen und Anpreisungen in Betracht zu ziehen, welche der Verkäufer dem Käufer hinsichtlich der Leistungsfähigkeit und der Güte der Waare, um welche es sich handelt, macht. Strenge genommen sind diese Versicherungen im Handel nichts als abgeschmackte Plaudereien und ein vernünftiger Käufer achtet auch nicht auf sie, da er wohl weiß, daß im Falle einer mangelhaften Beschaffenheit der Waare eine solche Anpreisung durchaus nicht die juristische Kraft eines förmlich gegebenen Garantieversprechens hat. Häufig dreht sich das Gespräch zwischen Käufer und Verkäufer um den Einkaufspreis des letztern: ein vernünftiger Mensch fragt übrigens nach demselben gar nicht, da er selbst nicht verlangen kann, daß ein Kaufmann zum Einkaufspreis auch wieder verkaufen soll. Viel Gerede eines Verkäufers betrachtet ein guter Käufer als Versuche, ihn zu beschwatzen; und wenn man ihm noch sehr die ungeheure Begünstigung vorhält, die er allein durch Stellung eines wohlfeileren Preises erhält, so ärgert er sich wohl darüber, weil man ihn für so dumm hält, all dieses Geschwätz zu glauben. Ein geschickter und gewandter Verkäufer besitzt so viel Menschenkenntniß, daß er auf der Stelle herausfindet, wie er jeden seiner Individualität gemäß zu behandeln hat. Sein Thun und Trachten muß darauf hinaus gehen, das Zutrauen seiner Kundschaft zu erwerben, und sein Stolz muß die allgemeine Ueberzeugung sein, daß man sich auf ihn verlassen könne. Verspricht er etwas, so weiß er, daß er es halten kann, da er die Mittel in Händen hat, es wahr zu machen; und da er wohl weiß, daß die Kunden, wenigstens die vernünftigen unter denselben, nicht verlangen, daß er ohne Nutzen verkaufen soll, so thut er selbst seiner Einkaufspreise nicht Erwähnung, um seine wohlfeilen Preise in den Vordergrund zu stellen. Ein guter Verkäufer weiß ferner mit Schnelligkeit zu beurtheilen, was jedem Käufer gefällt und was er wünscht; er behandelt daher nicht alle gleich und legt selbst nicht allen die gleiche Waare vor. Fällt das Auge des Käufers auf eine mangelhaftere Waare, so wird der Verkäufer selbst keinen Augenblick anstehen, dieß zu bemerken. Gerade der letztere Punkt ist geeignet, das Zutrauen zu vergrößern und zu bestärken. Gegen

Fremde, welche etwas kaufen wollen, wird er sich nicht mit zudringlicher Vertraulichkeit benehmen und belästigt sie selbst nicht mit übermäßigem Zureden, doch etwas zu kaufen, sondern ist im Gegentheil ebenso artig und zuvorkommend, wenn sie auch nichts kaufen, in der Ueberzeugung, daß sie dann ein andermal um so lieber wieder kommen werden.

Alle Menschen sind ferner mit der gleichen Höflichkeit zu behandeln und niemanden, mag er noch so gering und unbedeutend sein, darf ein guter Verkäufer durch barsches und hochfahrendes Benehmen beleidigen, da niemand so klein ist, daß er nicht schaden kann.

Eine der wichtigsten Fragen beim Verkauf und beim ganzen Geschäft überhaupt, ist der Kredit, den der Kaufmann gewährt. Die erste Aufgabe dabei wird natürlich die sein, sich über die Person und die Verhältnisse des Kreditsuchenden sichere Auskunft zu verschaffen, was allerdings gerade keine leichte Aufgabe ist. In der That findet man in dieser Hinsicht bei den Geschäftsleuten die diametralsten Gegensätze vertreten: denn während die einen mißtrauisch geworden jedem, mag er sein, wer er will, den Kredit kurzweg verweigern, oder wenigstens nur an ihnen lange bekannte Leute auf Kredit verkaufen, geben Andere an jedermann Kredit, indem sie sich dabei auf ihr gutes Glück verlassen und von der Voraussetzung ausgehen, daß bei einem Kreditgeben an Viele ihr Geschäft sich vergrößert und sie dann auch einen Verlust ertragen können. Unter Umständen mag es sich zum Zweck der Ausbreitung eines kleineren Geschäftes wohl rechtfertigen, viele aber kleine Kredite zu geben, was jedenfalls besser ist, als wenn man durch Eröffnung eines großen Kredits an Einzelne alles an einen Nagel hängt. Um die Quellen, bei denen man sich nach den Verhältnissen des Kreditsuchenden erkundigt, ist es eine eigene Sache; geht man zu den Geschäftsleuten, mit welchen die fragliche Person schon früher in Verbindung gestanden hat, so ist es schon manchmal vorgekommen, daß sie auch einen schlechten Kunden, nur um ihn los zu werden oder damit er sich die Mittel verschaffen kann, sie selbst zu befriedigen, empfehlen. Die Hauptquelle aber, aus der man sich über Zahlungsfähigkeit eines Mannes zu unterrichten hat, bleibt immer der Mann selbst. Irrungen bleiben natürlich auch hier nicht ausgeschlossen, doch gestattet die äußere Erscheinung, das Benehmen und das Auftreten eines Kreditsuchenden jedem, der nur einige Menschenkenntniß besitzt, einen Schluß auf Solidität und Kreditwürdigkeit zu ziehen. „Wenn du im Zweifel bist, ob ein Geschäftsfreund mit Schwindel umgeht oder ob er offen und ehrlich ist," sagte ein alter Bankier zu seinem Sohne, „so laß dich durch den ersten Eindruck bestimmen. Ich meine damit den Eindruck, welchen du bei der ersten Begegnung von ihm erhältst. In 9 Fällen unter 10 wirst du nicht fehl gehen. Du hast nicht nöthig, Physiognomik und Phrenologie zu studiren, um über den Charakter eines Mannes ins Klare zu kommen, mit welchem du über Geschäfte verhandelst." Ein gewöhnlicher Weg ist es, sich bei dem Geschäftsmann durch einen demselben persönlich bekannten anderen Mann einführen zu lassen; je besser der Ruf des letztern ist, um so größere Wirkungen wird natürlich auch die Empfehlung haben. Wir würden hier dem gewöhnlichen Geschäftsmann eine bei Bankiers, namentlich in

Frankreich, in Aufnahme gekommene Gewohnheit empfehlen, daß sie sich nämlich ein sogenanntes Informationsbuch halten, in welchem die Verhältnisse der Kreditgenießenden nach zuverlässigen Erkundigungen, welche man darüber eingezogen hat, verzeichnet sind.

In Friedrich Georg Wieck's deutsch=amerikanischem Goldbuch finden sich einige wichtige Bemerkungen über den Unterschied zwischen Baarverkauf und Verkauf auf Kredit, und dann über die Bewilligung des sogenannten Rabatts. Ueber den letztern heißt es: „Beim Kauf und Verkauf ist es Gebrauch, bei gewissen Voraussetzungen Rabatt zu geben, und es ist nothwendig, davon eine klare Vorstellung zu haben. Ein wesentlicher Unterschied besteht nämlich zwischen Abziehen und Zulegen, der nicht immer beachtet wird, z. B. in folgendem Falle:

Legen wir z. B. 20 % zu 100, so erhalten wir 120, aber 20 % von 120 abgezogen, läßt nicht 100 übrig, sondern 96. Wenn A. für 100 Thaler Waaren für 80 Thaler, B. seine für 70 Thaler kauft, so kauft B. um 12½ % billiger, als A. Wir kennen einen Fall, wo ein sehr wackerer Mann durch falsche Rechnung bei Rabatt zu Grunde gerichtet wurde. Derselbe war Fabrikant und verkaufte seine Waaren an Detailhändler mit einem hübschen Gewinn von etwa 30 %. Später arbeitete er nur mit Wiederverkäufern und gab diesen 20 % von seinen alten Preisen, indem er glaubte, daß an diesen ihm noch immer 10 % Rabatt blieben. Sein Geschäft gieng schwunghaft und erst nach einigen Jahren bemerkte er zu seinem Schrecken, daß, statt 10 % zu verdienen, wie er wähnte, sein Gewinn sich nur auf 4 % belief. Er schlug nämlich auf 100 30 % auf und fakturirte demnach zu 130, so daß er statt 110 nur 104 erhielt. Da es sich um hohe Summen handelte, so bemerkte er lange Zeit die Differenz nicht. —

Noch viel wichtiger aber ist die Länge des zu gebenden Kredits. Wenn man nämlich näher auf die Sache eingeht, so wird man erstaunen, wie schnell kleine Gewinne bei kurzem Kredit zu großen Summen heranwachsen im Vergleich mit großem Gewinn bei längerem Kredit. 1000 Pf. St. z. B. alle 4 Monate umgeschlagen bei 10 % jedesmaligem Gewinn geben in 6 Jahren eine Summe von nahezu 6000 Pf. St. Dieselbe Summe nur alle 6 Monate umgeschlagen wird sich bei gleichem Gewinne

in 6 Jahren belaufen	auf Pfd. St.	3138.	8.	7.
alle 12 Monate umgeschlagen 10% in 6 Jahren	„ „ „	1771.	11.	3.
„ 18 „ „ „ „ „ „	„ „ „	1464.	2.	0.
„ 2 „ „ „ „ „ „	„ „ „	1331.	0.	0.
1000 Pf. St. werden bei einem Umsatze in 2 Jahren bei 20% Gewinn in 6 Jahren betragen	„ „	1728.	0.	0.
bei einem Umsatz in 18 Monaten	„ „	2073.	12.	0.
„ „ „ „ 12 „	„ „	2985.	19.	9.
„ „ „ „ 6 „	„ „	8916.	1.	9.
„ „ „ „ 4 „	„ „	26623.	1.	0.

So ist es möglich, daß ein Kaufmann 1728 Pfd. St. oder auch 25,000 Pfd. mit einem und demselben Kapital in derselben Zeit verdienen

kann, lediglich dadurch, daß er im ersten Fall auf sehr langen Kredit, im zweiten auf sehr kurzen verkauft."

Eine sehr wichtige Frage für den Geschäftsmann bildet das Verhältniß desselben zu den Gehilfen. Wer seine Geschäfte allein besorgen kann, der fährt freilich am besten; er hat ein ruhigeres Leben und gewinnt verhältnißmäßig am meisten. Allein dies ist selten möglich und auch der kleinere Geschäftsmann kann heutzutage der Arbeit Anderer nicht mehr entbehren. Die Bemerkung, welche wir oben über das Kapital gemacht haben, daß es für ein Geschäft unter Umständen zu groß sein könne, ist auch hier am Platze: Denn wie mit einem immer größern und größern Kapital unter gleichen Umständen die Prozentgewinne immer kleiner werden, so wird auch eine immer größere Anzahl von Arbeitern, welche nicht abgesondert und unabhängig ihre Geschäfte verrichten können, ein immer kleineres Produkt ihrer Arbeit liefern. Es ist eine bekannte Thatsache, daß wenn z. B. das Produkt der Arbeit eines Einzelnen gleich 10 ist, das von zweien, welche zusammen arbeiten, nicht 20, sondern höchstens etwa 18, das von 4 nicht 40, sondern nur 30, von 8 nicht 80, sondern 54, von 16 nicht 160, sondern nur 80 sein wird, so daß sich das Produkt der Arbeit progressiv im Verhältniß zur Anzahl der Arbeiter um $\frac{1}{5}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{2}$ vermindert. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen. Es kommt ein Paket mit Geld. Ein Gehilfe öffnet dasselbe und liest den Brief, ein anderer liest den Brief, zählt das Geld und schreibt es ein, ein dritter liest wieder den Brief und notirt die darin erhaltene Bestellung auf Waaren, ein vierter liest denselben, legt ihn zusammen und überschreibt ihn; ein fünfter beantwortet denselben. Einer ist also immer von dem andern abhängig, hat immer zu fragen und nachsehen zu lassen, während sie für sich nichts thun können. Man sieht also, wie nachtheilig es sein kann, viele Personen zu einem Geschäft zu haben, bei welchem die Arbeiten nicht rein geschieden werden können, sondern in einander übergehen, und einer immer des andern bedarf.

Bei der Auswahl der Gehilfen muß man mit der größten Vorsicht zu Werke gehen. Die Herkunft, der Bildungsgang, die Zeugnisse u. s. w. werden bei der Wahl derselben den Ausschlag geben. Die Austheilung der Arbeit ist ebenfalls eine sehr wichtige Frage, von deren richtiger oder falscher Lösung unter Umständen der Fortschritt oder Rückgang des ganzen Geschäfts abhängen kann. Auch hier muß die Erfahrung maßgebend sein. In einem größeren Geschäft z. B. kommt sehr viel darauf an, daß die Arbeitstheilung so eingerichtet ist, daß die mit der Buchführung beschäftigten Gehilfen die andern controliren. Buchführung und Kassenführung müssen durchaus von einander getrennt gehalten werden, denn sonst, wenn der die Bücher führende Commis zugleich mit der Führung der Kasse beauftragt wäre, wäre es ihm ja ein Leichtes, die bei der Kassenführung gemachten Fehler bei den Büchern in betrügerischer Weise auszugleichen und umgekehrt. Man braucht gar nicht mißtrauisch gegen die Einzelnen zu sein, aber das Mißtrauen im allgemeinen selbst ist Weisheit und Vorsicht. Jeder wissentlich oder unwissentlich von einem Commis begangene Fehler, muß durch die Bücher, die ein anderer führt, sofort entdeckt und constatirt wer-

den. Dazu gehört z. B., daß jede dem Publikum gegebene Quittung zwei Signaturen, sowohl die des buchhaltenden Commis, als die des Kassiers, trage. Die Arbeitstheilung muß so durchgeführt sein, daß jeder seine eigenen Geschäfte zur Erledigung erhält. Aus diesem Grunde ist es nicht räthlich, eine einzelne Arbeit mehreren zugleich zu übertragen, indem sich dann zu leicht jeder auf den andern verläßt und so wenig als möglich arbeitet. Erheben sich Competenzconflikte zwischen den einzelnen Commis, so müssen sie auf eine Weise ihre Erledigung finden, daß damit für die Zukunft Streitigkeiten abgeschnitten sind. Die mit der Buchführung betrauten Commis müssen im Besitze einer schönen Handschrift sein, deutliche und leserliche Zahlen schreiben, ruhig und ohne Hast arbeiten und sich von der Besorgniß, bei besonderem Drang der Geschäfte über die Comptoirstunde hinaus bei den Büchern sitzen zu müssen, nicht zu überstürzender Eile und ungenauer Arbeit verführen lassen. Die bedeutendste Aufgabe hinsichtlich der Buchführung bleibt aber immer dem Chef des Geschäfts selbst vorbehalten; denn es ist eine himmelweit verschiedene Sache, die Bücher nach fest gegebenen und vorgeschriebenen Regeln zu führen, von der, sie dem Stande des Geschäfts gemäß auf die zweckmäßigste und praktischste Weise einzurichten, Verbesserungen und Abkürzungen anzubringen, zeitsparende Einrichtungen zu treffen u. s. w. Dabei muß man die Fähigkeit besitzen, aus den Büchern mit einem einzigen Blicke einen Schluß auf die Gesammtlage des Geschäfts ziehen zu können, Schlüsse, welche sich gewöhnlich nicht aus allgemeinen Regeln der Buchführung ergeben.

Ist man einmal in der Lage, viele Gehilfen halten zu müssen, so muß man sich zwar von allem unterrichten, denselben aber doch das Einzelne überlassen und nur das Ganze leiten. Es wäre sehr verfehlt, bei allen Kleinigkeiten selbst thätig und gegenwärtig zu sein. Denn die wahre Kunst zu befehlen besteht nicht darin, alles selbst thun zu wollen, sondern in scheinbarer Unthätigkeit verharrend zu überlegen, zu bestimmen und dann durch andere ausführen zu lassen. Bei vielen Geschäften muß man sich daran gewöhnen, sich von aller durch andere zu verrichtenden Arbeit ganz frei zu machen: man hat mit der Leitung, Anordnung und Aufrechterhaltung des Ganzen hinlänglich genug zu thun.

Für den Detailverkauf eignet sich das weibliche Geschlecht besser, als das männliche. Es ist fleißiger, geordneter, kostet weniger, spricht mehr, und überdies kann man länger auf dessen Dienste rechnen, als bei dem männlichen. Im Comptoir möchte es weniger an seinem Platze sein.

Was die Bezahlung der Gehilfen betrifft, so ist wohl die Regel, daß die älteren, die schon länger im Geschäfte arbeiten, einen höhern Gehalt beziehen, als die jüngeren. Uebrigens sind die Gewohnheiten hier äußerst verschieden. Während manche Prinzipale mit jedem weitern Jahr auch das Salair ihrer Commis steigen lassen, fordern andere eine gewisse Anzahl von Jahren, die der Commis in ihrem Geschäft zugebracht haben muß, ehe sie ihm eine Erhöhung seines Salairs zugestehen; jedes System hat seine Vortheile und seine Nachtheile; am zweckmäßigsten dürfte es übrigens sein, den

Gehilfen ein desto größeres Salair zuzugestehen, je größer der Nutzen ist, den das Geschäft abwirft. Jedenfalls muß sich die Regelung des Salairs nach festen Grundsätzen und nicht nach Laune und Willkür richten. „Suum cuique" („jedem das Seine"), sollte die Devise jedes Prinzipals in Bezug auf die Bezahlung seiner Gehilfen sein. Je größer die Verantwortlichkeit ist, welche auf dem Einzelnen lastet, desto höher sollte auch die Belohnung sein; Ueberbürdung ist ebenso ungerecht und schädlich und straft sich schließlich an dem Prinzipale selbst, wie unzureichende Beschäftigung und ein daraus sich ergebender niedriger Lohn.

Auf einen Punkt möchten wir bei dieser Gelegenheit noch aufmerksam machen, nemlich darauf, daß in größeren Städten jeder Prinzipal strenge darauf sehen sollte, daß seine Angestellten nicht an der Börse spielen. In England z. B. nehmen sehr viele Prinzipale, namentlich wenn sie Bankiers sind, ihren Gehilfen gleich beim Eintritt das Versprechen ab, keine Börsengeschäfte auf eigene Rechnung zu machen. Der Grund davon ist auch leicht einzusehen und brauchen wir deshalb denselben hier nicht näher zu untersuchen.

Es bleibt uns nun noch übrig, auf die persönlichen Eigenschaften, die zur Führung eines eigenen Geschäfts in hervorragendem Maßstab besonders verlangt werden, etwas näher einzugehen und wir machen folgende derselben namhaft: Betriebsamkeit, Ordnung, Berechnung, Klugheit, Pünktlichkeit oder Zuverlässigkeit und Ausdauer. Wieck in seinem schon angeführten deutsch-amerikanischen Goldbuch sagt über dieselben im Einzelnen Folgendes: Betriebsamkeit ist eifrige Bethätigung von Körper und Geist in irgend einer nützlichen Beschäftigung. Sie ist der rechte Fleiß; sie ist das Gegentheil von jener Maxime, besser zu gehen, als zu laufen, besser zu stehen, als zu gehen, besser zu sitzen, als zu stehen, und besser zu liegen, als zu sitzen. Betriebsamkeit ist das Geheimniß jener wunderbaren Schöpfungen der Industrie und der erstaunenswürdigen Werke der alten und der neuen Welt. Es gibt keine Kunst und keine Wissenschaft, ob tief oder ob hoch, die außer dem Bereich der Betriebsamkeit und des Kunst- und Gewerbefleißes läge. Sie spricht in tausend Zungen, und macht den Menschen bekannt und werthgeschätzt aller Orten und unter allen Völkern. Sie ist der Stein der Weisen, wodurch die Metalle, ja selbst die Steine in Gold verwandelt werden. Sie leidet nicht, daß der Mangel sich einniste in das Haus. Sie ist die nordwestliche Durchfahrt und bringt das Schiff so schnell in den Hafen, als es der Befrachter nur immer wünscht. Mit einem Worte, sie bezwingt jeden Feind, und zwingt selbst das Glück, sein Füllhorn zu öffnen. Die Masse strebt nach Ruhe und es erheischt Anstrengung und Willenskraft, die Kraft der Trägheit zu überwinden. Soll etwas gethan werden, so sei es schnell gethan, ohne Geschwätz oder Aufschub. Eine fortgesetzte Uebung der Willenskraft wird bald an Fleiß und Regsamkeit gewöhnen.

Ordnung stellt das vom Fleiß Gesammelte an seinen rechten Platz; sie läßt alles zu rechter Zeit gethan werden, und hält Buch und Rechnung über alles, was vorgenommen wird. Sie hat einen Platz für jeden Men-

schen, eine Stelle für jedes Geräth, ein Fach für jedes Blättchen und eine Stunde für jedes Geschäft. Ein streng ordentlicher Mensch bringt seine Bücher und Rechnungen vor dem Schlafengehen so in Ordnung, daß, wenn er Nachts stürbe, alles klar vorliegt. Ein Amerikaner, Evarts, wird von einem Zeitgenossen als Muster von Fleiß und Ordnung geschildert. „Seit Jahren, wo ich sein Betragen genau betrachtete, fand ich keinen Tag, an welchem er nicht mehr fertig brachte, als er selbst erwartete, und so regelmäßig waren seine Gewohnheiten, daß ich genau den Augenblick wußte, wo er schrieb oder seine Zähne putzte. So durch und durch geordnet war er, daß, obgleich seine Fächer mit Papieren vollgepfropft waren, er selbst im Dunkeln, ohne sich zu besinnen, wußte, wo das Blatt, das er gerade haben wollte, war. Es ist mir nicht erinnerlich, daß er jemals nach einem Papier gesucht hat, denn dasselbe lag stets an seiner Stelle." Ordnungsliebe ist allerdings manchen Menschen angeboren, anderen weniger, aber jeder kann sie sich aneignen, wenn er sich Mühe gibt.

Berechnung ist die Seele des Geschäfts. Die Fähigkeit, rasch zu rechnen, gibt einen großen Vorzug vor schwerfälligen Rechnern. Mancher fand schon einen schlechten Markt, weil er nicht rasch und scharf zu berechnen verstand. Um ohne Tafel und Griffel rasch berechnen zu lernen, muß man sich angewöhnen, bei jedem Anlaß, wo Zahlen vorkommen, sofort aus dem Kopf Berechnungen anzustellen. Wir lesen z. B. von einem Schiffbruch. Es heißt, die Bemannung habe aus 30 Matrosen nebst Kapitän und Steuermann bestanden, dazu 313 Passagiere und 60 Soldaten. Kapitän und Steuermann und 10 von der Schiffsmannschaft retteten sich im Langboot, alle andern ertranken, mit Ausnahme von 12 Soldaten, welche sich so lange an dem schwimmenden Mast angeklammert gehalten hatten, bis sie von einem Schiffe aufgenommen wurden. Gibt es nun wohl jemand, der, indem er so etwas liest, einen besondern Anreiz fühlte, zu berechnen, wie viele denn eigentlich von allen ertrunken seien? Unter zehn Menschen gewiß nicht einer, und bloß deshalb nicht, weil sie zu träge sind, um einen Augenblick anzuhalten, und einfach zu addiren und zu subtrahiren. Durch lange Uebung kommt man allerdings dahin, ohne anzuhalten eine Berechnung wie die obige aufzustellen, aber diese Uebung kann nur erreicht werden, wenn man keine sich darbietende Gelegenheit versäumt, um im Kopfe zu rechnen. Der ist ein schlechter Geschäftsmann, der ohne Bleistift und Kreide nicht schon einigermaßen schwierige Beispiele zu lösen versteht. Man erzählt, Nathan Rothschild in London habe Tag für Tag seine Wechselgeschäfte berechnet, die von immenser Ausdehnung waren, und zwar an eine Säule in der Stock-exchange gelehnt, während er sich mit anderen unterhielt, ohne Papier und Dinte zu gebrauchen; er diktirte darauf alle Geschäfte, welche er gemacht, zu Papier, und nie soll es vorgekommen sein, daß er dabei einen Verstoß machte.

Aber Berechnung ist nicht Rechnen mit Zahlen allein, man muß auch die Verhältnisse zu berechnen verstehen, wozu man oft erst durch Zahlen gelangt. Durch Berechnung kommt der Werth der Sparsamkeit an den Tag und sie lehrt zwischen falscher und ächter Sparsamkeit unterscheiden.

Sie weist nach, daß ein Mann, der ein Pferd für einen Thaler miethet, und den größten Theil des Tages aufwendet, um 6—8 Scheffel Korn um 6 Groschen wohlfeiler, als daheim zu kaufen, nicht so ökonomisch ist, als er sich einbildet; sie überzeugt ferner, daß Ehrlichkeit die beste Politik und daß der Schuft zugleich ein Narr ist. Es ist deßhalb nicht wohl einzusehen, wie man die Berechnung als die unwürdige Richtschnur für eines Menschen Thun bezeichnen mag. Ein richtiger Grundsatz muß sich unter jeder Probe als ein solcher ausweisen und handelt es sich um eine Lebensregel, so ist der Mensch verpflichtet die Probe darauf zu machen, so daß er die größtmöglichste Ueberzeugung von ihrer Richtigkeit erhält. Es liegt gewiß nichts Entwürdigendes darin, alles scharfer Berechnung zu unterwerfen, und können Grundsätze dieselbe nicht ertragen, so taugen sie nicht viel. Ein Mensch mißbraucht Vertrauen, um einen schlechten Streich auszuführen. Ist er ein kluger Mann oder ein Thor? Wie steht seine Rechnung? In seinem „Soll" steht das allgemeine Vertrauen eingeschrieben als verloren, wodurch er seinen Unterhalt für seine Lebenstage gefunden hätte. Seine Familie wird über die Achsel angesehen, sein Glück steht auf schwankenden Füßen, und auf seiner Seele lastet ein Vorwurf und noch mehr als das. In seinem „Haben" steht ein augenblicklicher Vortheil —! Ein böser Saldo fällt ihm zur Last. Bekanntlich wird der Mensch, welcher die Henne schlachtete, die ihm goldene Eier legte, nicht als ein sehr kluger Mann betrachtet.

Klugheit ist praktische Lebensweisheit. Man versteht darunter den geeigneten und angemessenen Gebrauch von Worten und ein entsprechendes Thun nach Zeit, Art und Verhältniß. Sie macht sich wesentlich mit Beziehung auf das Handeln, auf die Wahl richtiger Mittel, Anordnung, Zeitpunkt und Methode geltend und wie man etwas thut oder unterläßt. Derjenige beweist z. B. die höchste Klugheit, welcher sich in eine solche Lage zu versetzen weiß, daß, mögen auch die Gründe, nach welchen er verfuhr, haltbar oder unhaltbar gewesen sein, der Erfolg doch immer für ihn ein günstiger bleibt. Setzen wir z. B. einen Fall, bei welchem die Wahrscheinlichkeit eines günstigen Erfolges auf der einen Seite gegen den auf der andern etwas überwiegt, während auf dieser letztern Seite nicht sehr große Wechselfälle vorhanden sind, dagegen auf der erstern große Gefahr eintritt, im Falle die Sache fehl schlüge: dann wird die Klugheit den Mann lehren, daß er den sichersten Weg einzuschlagen habe. Stets ist es klüger in wichtigen Angelegenheiten die Sache nicht laut werden zu lassen, damit nicht ein anderer uns zuvorkomme; und nicht minder klug handelt man, die Beweggründe seiner Handlungen nicht auf der Zungenspitze zu tragen und nur den besten Freunden einen Schlüssel zum Herzen und Hause in Händen zu lassen.

Wenn ein kluger Mann in die Verlegenheit kommt, sich wiederholt zu fragen, was soll ich thun, so muß er antworten: gar nichts! Wenn die Vernunft keinen guten Ausweg oder wenigstens keinen bessern, als jeder andere ist, anzurathen weiß, dann ist es besser, gar nichts zu thun und ruhig auf einen guten Gedanken zu warten. Ein kleiner, stets geschäftiger Geist, der nicht ruhen kann, rennt überall an; er fürchtet keine Gefahr,

weil er keine wahrnimmt. Meiner Ansicht nach, sagt Plutarch, darf ein kluger Mann sich keineswegs auf das Glück verlassen, sondern einige Sachen seiner Frau, einige seinem Diener, einige seinen Freunden überlassen, während er sich die Angelegenheiten von größerer Bedeutung vorbehält, deren Behandlung er am besten selbst besorgt. Klugheit ist ein Ergebniß des Verstandes. Was man Mutterwitz nennt, ist die Fähigkeit, das Rechte und Falsche zu unterscheiden, ohne sich der Gründe gerade klar bewußt zu werden. Ein vollständiger Mangel desselben kann nie durch Unterricht ersetzt werden. Wo aber einmal diese Eigenschaft vorhanden ist, kann sie bis zu einem sehr hohen Grade geschärft werden. In ein Compagniegeschäft zu treten, sich zu verheirathen und die geeignete Zeit zur Begründung eines Geschäfts zu wählen, sind wichtige Gelegenheiten zur Erprobung des Verstandes und der Urtheilskraft. Ein Theilhabergeschäft z. B. ist räthlich oder auch nicht, je nach der Art des Geschäfts und den dabei in Betracht kommenden Verhältnissen. Es ist räthlich in einem ausgedehnten Geschäft, wo jeder Theilhaber bestimmte und getrennte Geschäfte zu besorgen hat, oder wo das Geschäft auf verschiedenen Plätzen geführt werden muß; ferner, wo ein Theilhaber Geld und der andere Kenntnisse, Geschick und Thätigkeit ins Geschäft bringt. Für Handlungsgehilfen ist es sehr räthlich, sich womöglich an wohlbegründeten Geschäften zu betheiligen, in denen sie selbst beschäftigt waren, sowie es für Kaufleute nicht minder räthlich ist, ihren geschickten und zuverlässigen Gehilfen einen Gewinnantheil zu gewähren, wenn es sich zeigt, daß sie jährlich viel verdienen. Unklug ist es dagegen, sich an einem kleinen Geschäft zu betheiligen, wo alle Verfügungen in die Hände von beiden Theilhabern fallen. Es ist ferner nicht zu rathen, sich mit einem habgierigen oder leidenschaftlichen, einem eigensinnigen oder rachgierigen Mann, oder auch mit einem vertrauten, alten Bekannten, oder mit einem bereits in anderweitige Geschäfte verwickelten Mann einzulassen, es sei denn in letzterem Fall auf bestimmten Gewinn oder Verlust und mit festgestelltem, begrenztem Kapital. Im Allgemeinen ist das Theilhabergeschäft nicht räthlich, wenn man das Geschäft mit leidlichem Erfolg selbst betreiben kann. „Kumpeni is Lumperi“ sagt ein niederdeutsches Sprichwort und ein bedeutender Handelsconsulent erklärte: Associés sind gezwungen, einander zu vertrauen ohne Maß und unbeschränkt, trotz aller Vorsichtsmaßregeln, welche sie bei Eingehung der Association auch nehmen mögen. Jeder muß sich erst selbst fragen, ob er den andern mit der Fähigkeit betrauen wolle, ihn, wie es gerade kommt, zu Grunde zu richten. Er wird daher nicht allein die Geschäftskenntniß des andern Theils, sowie dessen Klugheit, Geschicklichkeit und Erfahrung in Anschlag bringen, sondern auch seine gesellschaftlichen und sittlichen Eigenschaften berücksichtigen. Ist er ein gutmüthiger Mann, mit welchem man nicht leicht in Streit geräth? Ist er ein versöhnlicher, nicht hitziger Mann, welcher vorkommende Mißhelligkeiten nicht weiter führt? Ist er ein Mann, welcher sein Interesse sehr eifrig verfolgt? Wird er vernünftigen Vorstellungen, auch wenn sie seinen Ansichten entgegen sind, Gehör geben? Wird er zugeben, daß bei Verschiedenheit der Meinungen beiderseitige Freunde als Vermittler auftreten? — Alles dies sind Fragen,

welche man nicht bloß der Laune und Willkür wegen an sich zu richten hat, sondern welche von entscheidendem Einfluß auf die Wahl eines Associés sein müssen.

Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit ist der Angelpunkt des ganzen Geschäftslebens; sie ist eine von jedermann anerkannte Tugend, aber nicht jeder übt sie aus. Wir lieben einen zuverlässigen Menschen, weil er Wort hält und auf unsere Umstände Rücksicht nimmt, also aus dem gleichen Grunde, aus welchem wir mit einem unzuverlässigen nichts zu schaffen haben wollen, weil er unsere Plane zerstört, uns unsere Zeit raubt, uns ärgert und mittelbar uns zu verstehen gibt, daß wir nicht so viel in seinen Augen gelten, als daß er sich herbeilassen möge, pünktlich zu sein und Wort zu halten.

Pünktlichkeit bezieht sich hauptsächlich auf Versprechungen, Geldzahlungen und Zusicherungen wegen Arbeit. Sie ist eine Eigenschaft, welche in der Regel in Verbindung mit anderen Geschäftstugenden angetroffen wird, während ihr Mangel die Vermuthung rege macht, daß es mit den anderen Geschäftserfordernissen ebenso mißlich aussehe, als mit der Zuverlässigkeit. Ein Mangel richtiger Eintheilung der Zeit und des Stoffes, Unsicherheit in Berechnung und die Thorheit, Versprechungen zu machen, wenn die Wahrscheinlichkeit, sie erfüllen zu können, voraussichtlich sehr gering ist, alles dies sind ebenso viele Ursachen der Unzuverlässigkeit bei einem Menschen. Unpünktlich oder unzuverlässig zu sein wird zuweilen von einzelnen gerngroßen Menschen als ein Beweis von Geist betrachtet; wirklich große und ernste Männer haben aber ganz anders über die Sache gedacht und geurtheilt. Lord Brougham präsidirte, während ein Königreich auf seinen Schultern ruhte, dem Oberhause und der Staatskanzlei. Er, der täglich Gesandten persönlich Gehör gab, wußte dabei Zeit zu finden, noch an der Spitze von 10 Gesellschaften behufs der Verbreitung nützlicher Bücher zu stehen, und fehlte nie in dem Präsidentenstuhle mit dem Schlage der dazu bestimmten Stunde. Bei verwickelten Geschäftsverzweigungen ist es allerdings nicht immer möglich, ganz pünktlich zu sein; indessen ist es stets möglich, Ungelegenheiten und Unziemlichkeiten zu vermeiden. Bei Geldsachen verpflichten die Gläubiger ihre Schuldner gewöhnlich, Zahlung zu einer bestimmten Frist zu leisten. Die Verpflichtung wird gegeben unter stillschweigender Voraussetzung, daß das Geld zur Zahlungsfrist auch vorhanden sei, was nicht immer der Fall ist. Dann wird ein zuverlässiger Mann seinen Gläubiger nicht im Ungewissen wegen der Ursachen der Nichtzahlung lassen oder ihn in die Ungelegenheiten bringen, nachzufragen, sondern er wird rechtzeitig entweder brieflich, persönlich oder in seinem Auftrag durch einen andern sich bei seinem Gläubiger entschuldigen und sein Zahlungsversprechen erneuern. Ein Mann, der so verfährt, und wenn er auch ein dutzendmal nicht Wort halten kann, verdient mehr Kredit, als ein anderer, der nicht nur nicht bezahlt, sondern noch dazu seinem Gläubiger Zeit raubt, Ungelegenheiten macht und ihn gründlich ärgert.

Ausdauer ist die letzte unserer Geschäftserfordernisse. Man versteht darunter die unablässige Verfolgung eines Plans, sei dieser nun gut oder

schlecht. Sehr unklug würde es aber sein, einen Plan zu verfolgen, mit welchem unsere gewissenhafte Ueberzeugung oder unsere Erfahrung sich nicht einverstanden erklären kann. Im Geschäftsleben, wo es so viele Wege zu einem und demselben Ziele gibt, bedeutet Ausdauer das Festhalten an der Ausführung eines Unternehmens. Es wird von einem Kaufmann erzählt, der, als er sich etablirt hatte, seinen Laden mehrere Wochen lang täglich öffnete und schloß, ohne daß er für zwei Pfenninge verkauft hätte und sich endlich doch bloß durch die Kraft des Ausharrens im Laufe einiger Jahre ein großes Vermögen erwarb. Dagegen gibt es viele Leute, denen es nicht an Gelegenheit fehlt, sich ganz behaglich in der Welt durchzubringen, aber unvermögend, in einer gesicherten Stellung zu beharren, von Stufe zu Stufe immer tiefer sanken und endlich so weit herunterkamen, daß sie kaum ihre Blöße zu bedecken und ihren Hunger zu stillen im Stande waren.

Schwerlich gibt es einen so unbedeutenden Geschäftszweig, der nicht sein Auskommen gewähren sollte, falls er mit Stetigkeit und Ernst verfolgt wird. Mit einem Worte: nur durch unermüdlichen Fleiß, nur durch unaufhörliches Dahinterherstehen kann man in einem Geschäft, mag dasselbe sein, was es immer will, zu Vermögen kommen. Ein Amerikaner sagte einmal: „Der fortwährend im Ungewissen tappende Mensch, welches von zwei Dingen er zuerst in Angriff nehmen solle, wird mit keinem von beiden zu Stande kommen. Der Mensch, welcher sich zu etwas entschlossen hat, flugs aber seinen Entschluß ändert, weil ihm vielleicht irgend ein Bekannter eine Vorstellung dagegen gemacht hat, der von einer Ansicht zur andern, von einem Plan zum andern überspringt, sich wie eine Wetterfahne nach allen Seiten der Windrose dreht, und wie ein Rohr sich jedem Lüftchen beugt, der kann niemals etwas Tüchtiges und Großes vollführen. Anstatt vorwärts zu schreiten und etwas vor sich zu bringen, wird er im besten Falle stets auf dem alten Fleck bleiben oder den Krebsgang gehen. Nur derjenige Mann, dem man jene große Eigenschaften bei seinen Bestrebungen zuschreiben kann, wie sie von Lucan dem Cäsar zugeschrieben wurden: nescia virtus stare loco (d. h. es ist mit der Tüchtigkeit eines Mannes nicht vereinbar, stille zu stehen), der klug überlegt, dann aber festhält, seinen Zweck mit eiserner Zähigkeit verfolgt und sich nicht von kleinen Hindernissen aufhalten läßt, vor denen schwache Gemüther stehen bleiben, der Mann allein nur vermag das höchste Ziel in irgend einer Richtung zu erreichen.

Dies wären die zu den Geschäftserfordernissen gehörigen Eigenschaften; es gibt zwar noch sehr viele andere, wodurch dem Charakter Werth und dem Geiste Fähigkeit verliehen wird, aber die genannten Eigenschaften sind die wesentlichen, um ein Geschäft mit Erfolg zu betreiben. Sie sind dem Geschäftsgehilfen ebenso nothwendig, als dem Prinzipal, nicht minder dem Gewerbsmann, wie dem Kaufmann, dem Beamten, wie dem Handwerker, dem Mann von Geist, wie dem beschränkten Kopfe. Mit ihnen ausgerüstet kann ein Mann mit mittelmäßigen Fähigkeiten hoffen, sich ein Auskommen und unter glücklichen Verhältnissen ein Vermögen zu erwerben. Ohne sie wird ein Mann auch mit den größten Anlagen, wenn er auch einen Augenblick wie ein glänzendes Luftgebilde am Geschäftshimmel erscheint, plötzlich

wieder in Dunkelheit und Vergessenheit versinken. Klug ist derjenige junge Mann, welcher sie schon im frühen Alter sich zu eigen zu machen sucht.

Soweit das amerikanische Goldbuch, dessen Regeln mit Recht golden zu nennen sind, da sie dem Geschäftsmanne auf eine überzeugende und schlagende Weise die Eigenschaften zum Bewußtsein bringen, die er sich anzueignen hat.

Zum Schlusse dieses Abschnittes mag nun noch die Lehre von der kaufmännischen Spekulation, welche gewissermaßen die Anwendung des Bisherigen enthält, in Kurzem nach Leuchs dargestellt werden.

Der Zweck des Kaufmanns ist der Erwerb und der Gewinn; da aber der vortheilhafte Verkauf ungewiß ist, da, wenn auch der Verkauf wirklich und mit Vortheil geschieht, der Eingang der vollen Verkaufssumme nie immer mit Gewißheit erwartet werden kann, da auch außerdem die Waare bei dem Versenden und Beziehen noch vielen Gefahren ausgesetzt ist, da bei Fabrikunternehmungen das Gelingen des Herstellungsprozesses, die Dauer der Mode, die Gewißheit der Abnehmer des Fabrikats, da ferner die Concurrenz und ihr Verhältniß zu den Bedürfnissen und Forderungen des Publikums nicht vorausgesehen und mit Zuverlässigkeit angegeben werden können, so ist der Gewinn beim Handel einer steten Berechnung der Grade der Wahrscheinlichkeit unterworfen.

Der glückliche Erfolg beim Handel beruht demnach auf folgenden Voraussetzungen: 1) daß die Waare sobald als möglich einen Käufer findet, 2) daß sie theurer verkauft wird, als sie gekauft oder produzirt wurde, 3) daß der Absatz nicht vorübergehend, sondern von Dauer ist, 4) daß der Gegenwerth richtig und zur bestimmten Zeit eingeht (je bälder, desto vortheilhafter).

ad. 1) Daß die Waare einen Käufer findet, setzt natürlich voraus, daß sie ein Bedürfniß (mag dieses nun ein wahres oder ein eingebildetes sein) befriedigen kann; daß der Käufer der Waare neben dem Verlangen zugleich die Mittel hat, sich die betreffende Waare anzuschaffen, daß ferner der Vorrath der Waare in einem richtigen Verhältniß zu ihrem Verbrauch stehe, daß der Käufer weiß, wo er die Waare findet und daß man es anderen hinsichtlich der Güte der Waaren, des Preises und der Zahlungsfrist zum mindesten gleich thun kann. Bei dem Bedürfniß ist nun zu unterscheiden, ob es ein wesentliches und wirkliches Bedürfniß im engern Sinn des Worts, oder ein vorübergehendes und zufälliges ist, unter welch letztere Kategorie hauptsächlich die Luxuswaaren und die die sogenannten freieren Bedürfnisse befriedigenden Gegenstände fallen. Der Absatz der Waaren der ersteren Gattung ist natürlich dauerhafter und gewisser, als der der zweiten; dieser ist mehr zufällig; es kommt bei ihm hauptsächlich auf die Dauer der Mode, auf die größere oder geringere Beständigkeit hierin und die langsameren oder schnelleren Veränderungen, auf die Concurrenz, die unter den die Mode- und Luxuswaaren produzirenden Fabrikanten besteht, auf schnelle Bekanntmachung, Verbreitung und Absatz hauptsächlich an. Während die Befriedigung der wesentlichen Bedürfnisse nicht umgangen werden kann, und der Käufer ganz abgesehen von seinem Geldvorrath die Anschaffung, z. B. der nothwendigsten

Lebensmittel unter keinen Umständen aufschieben kann, vermag sich dagegen bei Luxuswaaren jeder zu beschränken, so viel er will und sich ganz nach seinen Einkünften richten.

ad. 2) Daß die Waare theurer verkauft werde, als sie gekauft oder produzirt worden ist, kommt hauptsächlich darauf an, ob die Waare sehr gesucht ist und auch fortdauernd oder nicht; ob ihr Vorrath im Verhältniß zur Nachfrage groß oder klein ist; ob diejenigen, in deren Händen sich der Vorrath befindet, mit dem Absatz zusehen könnnen, bis eine Preissteigerung eintritt, oder ob sie das Geld nöthig haben, so daß sie sich bis zu einem gewissen Zeitpunkt der Waare unter allen Umständen entledigt haben müssen; ob starke Zufuhren dieser Waaren je nach dem Ausfall der Ernte der zu ihrer Produktion dienenden Rohstoffe, und daher ein Sinken der Preise zu erwarten ist oder umgekehrt; ob sich endlich zur Zeit einer großen Preissteigerung nicht ein Surrogat finden läßt, welches wohlfeiler und billiger dennoch dieselben Dienste leistet, wie die frühere Waare. Dieß sind die hauptsächlichsten Voraussetzungen auf Seiten der Waare; auf Seiten des Verkäufers wird dagegen vorzugsweise in Betracht kommen, ob er es nicht nur im Preise, sondern auch im Creditgeben anderen zuvor oder mindestens gleich thun kann, ob er dem Publikum bekannt ist, ob dasselbe Zutrauen zu ihm hat, was besonders bei Waaren, deren Güte sehr schwer zu prüfen ist, in Betracht kommt.

ad. 4) Daß der Gegenwerth richtig eingehe, setzt einmal die Rechtskräftigkeit des Geschäftes, also einen rechtsgiltig abgeschlossenen Verkauf, ferner die richtige Ueberlieferung und den Empfang voraus, worauf natürlich erst die Zahlung erfolgen kann. Die Rechtsgültigkeit des Geschäfts beruht natürlich in erster Linie auf der Uebereinkunft und Verständigung in Ansehung der Quantität und Qualität der Waaren, des Gegenwerths, der Ueberlieferungsart und der Zahlungszeit. Die Sicherheit der Ueberlieferung hinwiederum hängt von der größern oder geringern Entfernung, von der Rechtschaffenheit und Ehrlichkeit des Ueberlieferers, der Genauigkeit und Vollständigkeit des mit diesem abgeschlossenen Vertrags u. s. w. ab. Ist die Ueberlieferung richtig erfolgt, und der Empfänger hat seine Waare in Händen, so ist eine rechtsgültige Forderung entstanden. Sind nun Käufer und Verkäufer über den Gegenwerth einig, so kommt nunmehr nur noch der Käufer als Zahler, und die Ueberlieferung des Gegenwerths, d. h. die Bezahlung in Betracht; beim Käufer, ob er bezahlen kann und will, bei der Bezahlung, ob und welcher Gefahr dieselbe ausgesetzt ist. Die Wahrscheinlichkeit, daß der Käufer bezahlen könne, beruht nun natürlich auf dessen wirklichem Besitz, seinem Vermögen und seiner Solidität. Für den Besitz eines Vermögens hat man verschiedene Anhaltspunkte, sei es, daß man denselben aus dem Beginne des Geschäfts erkennt (denn wer als Anfänger über Mittel verfügen kann, von dem vermuthet man in der Regel und mitunter oft zu lange, daß er sie auch später haben werde), sei es, daß man vermuthet, das Vermögen des Betreffenden habe sich durch seine Thätigkeit vergrößert und vermehrt, sei es, daß man aus der Größe und dem Umfang seiner Geschäfte auf seine Vermögensverhältnisse einen Schluß ziehen zu

können glaubt. Wer viele Geschäfte macht, von dem urtheilt die Menge, er müsse auch viel gewinnen, ein Urtheil, das sehr mit Vorsicht aufzunehmen ist; denn viele machen Geschäfte ohne Ueberlegung und ohne Gewinn, um entweder dadurch wirklich erst ihren Credit zu begründen, und wenn es einschlägt, schnell reich zu werden, oder wenn dies nicht gelingt, mit Gewinn zu accordiren. Bald ist der Fleiß, die Behutsamkeit (beim Einkauf), die Ordnung, die Kenntnisse, die Rechtschaffenheit und die Sparsamkeit des Einkäufers das, was den Ausschlag gibt; denn wer in seinen Geschäften nachlässig, wer gleichgiltig in Ein- und Verkauf ist, wem es auf einige Thaler mehr oder weniger, welche er für eine Waare bezahlen muß, nicht ankommt, bei dem hat man im Creditgeben sehr behutsam zu sein und wenn er auch viel Geld hätte und ein umfangreiches Geschäft betreiben würde. Außerdem schließt man wohl mit Recht auf die Zahlungsfähigkeit des Käufers aus dem Kredit, welchen er bei anderen hat; denn wer von anderen Credit erhält, und zwar sowohl ohne Schwierigkeit, als auch in größeren Beträgen, dem vertrauen auch wir unser Eigenthum, ohne uns lange zu bedenken, gerne an. Bei dem Credit, welchen man einem Käufer einräumt, kommt es vor allem auf die Dauer desselben an; je kürzer er ist, desto wahrscheinlicher und sicherer ist die Bezahlung; denn die Solidität des Mannes einmal vorausgesetzt, darf man sicher annehmen, daß er bei einer erst entstandenen und bald zu zahlenden Schuld auch an die Mittel, sie zu zahlen, eher denkt, als wenn sich der Credit auf sehr lange Zeit erstreckt. — Nun kommt aber auch noch die Wahrscheinlichkeit, daß der Käufer bezahlen *wolle*, in Betracht, bei welcher Frage man es hauptsächlich mit dem Charakter des Käufers zu thun haben wird. Je mehr ein Mann Ehrgefühl besitzt, je sorgfältiger er auf die Wahrung seines guten Rufes hält, desto sicherer wird er auch Wort halten. Dasselbe wird der Fall sein, je strenger die Grundsätze, Gewohnheiten und Meinungen an dem Orte des Käufers für die Erfüllung von eingegangenen Verträgen unter der Menge sind. Daher kommt es z. B., daß die Bewohner der Reichsstädte so großen Credit hatten; ein zweideutiger Mann konnte dort nicht wohl aufkommen, wenigstens entsagten die Einwohner selbst sich jedes Verkehrs mit ihm. Dazu kommt noch die Beschaffenheit der Schuldjustiz, von deren strenger und akkurater Handhabung der Credit eines ganzen Landes abhängt (man denke z. B. an die Creditlosigkeit Ungarns wegen der mangelhaften ungarischen Schuldgesetze); es fehlt nie an Menschen, welche die Mangelhaftigkeit der Gesetze und ihrer Handhabung zu ihrem Vortheil benützen.

Nach diesen einleitenden Bemerkungen, in welchen die Voraussetzungen nicht sowohl der Ausübung des Spekulationsgeschäfts, sondern des kaufmännischen Geschäfts überhaupt niedergelegt sind, wenden wir uns nun zu ersterem, wobei wir uns mit den für den Waarenhandel gültigen Grundsätzen begnügen müssen, indem wir nur einen kurzen Seitenblick auf die Spekulation in Fabrikunternehmungen werfen können und die Spekulation mit Aktien und mit Staatspieren weiter unten gehörig betrachten werden.

Der Waarenhandel kann nämlich auf zweierlei Weise betrieben werden; man hat nämlich entweder eine gewisse Anzahl von Abnehmern, so daß man

ziemlich genau weiß, wie viel man von einer bestimmten Waare in einer bestimmten Zeit ungefähr absetzen kann, oder man hat sie nicht. Kauft man also nicht mehr ein, als man für die Abnehmer zu gebrauchen gedenkt, und nimmt man beim Einkauf keine Rücksicht darauf, ob der Preis der Waaren in der Folge steigen oder fallen wird, so ist dieß der gewöhnliche Waarenhandel und es findet bei ihm keinerlei Spekulation statt. Kauft man aber einen Vorrath einer Waare nicht für die gewöhnlichen Abnehmer, sondern bloß in der Voraussetzung, daß sie im Preise steigen werde, so sagt man, „man spekulirt", „man kauft auf Spekulation", auf die Hoffnung steigender Preise.

Wir haben demgemäß nun zu untersuchen, worauf es bei dem Steigen und Fallen der Waarenpreise zunächst ankommt. Wir können schon hier den allgemeinen Grundsatz aussprechen, daß die Ursache dieser Preisveränderungen entweder auf Seiten des allgemeinen Tauschmittels, d. h. des Geldes oder auf Seiten der Waaren selbst oder bei den Käufern und Verkäufern oder in von beiden letztern unabhängigen Verhältnissen (natürliche und politische Ereignisse u. s. w.) zu suchen sein werden.

Wenn sich die Menge der in einem Lande umlaufenden Cirkulationsmittel bedeutend vermehrt, sei dieß nun durch ergiebigere Metallproduktion, oder durch Creirung von Geldsurrogaten u. s. w., so daß die Zunahme der Cirkulationsmittel das Bedürfniß nach denselben übersteigt, so wird, wie wir schon in der Einleitung zu diesem Theil nachgewiesen haben, der Preis aller anderen Waaren steigen, während der des Gelds sinkt, weil man nun für dieselbe Waare eine größere Menge Geldes hingeben muß, als vorher. Daraus erklärt es sich, wie mit der Zunahme der Edelmetallproduktion der Werth des Golds und des Silbers gegen andere Waaren gesunken ist. Wir haben es hier natürlich nicht mit einer sich progressiv vollziehenden Entwerthung des Geldes, wie sie im Laufe der letzten Jahrzehnte stattgefunden hat, zu thun, sondern nur mit dem Falle, wenn das Steigen der Waarenpreise innerhalb bestimmter Zeiträume größer ist, als der Zinsertag während dieser Zeit aus dem in dieselben gesteckten Kapital. Auf die Veränderung der Waarenpreise übt nicht nur die Vermehrung oder Verminderung der Geldmasse eines Landes, sondern auch die periodische Anhäufung unter den einzelnen Ständen selbst einen bedeutenden Einfluß aus, besonders wenn z. B. eine solche Anhäufung bei dem Handelsstande oder der Regierung selbst stattfindet. Bedenkt man die kolossalen Anlehen der Regierungen in der neueren Zeit, so kann man sich einen Begriff davon machen, wie viel Kapital und Geld auf diese Weise verschlungen wird, das sich dem Handel und der Industrie für immer entzieht. Eine scheinbare Erhöhung der Waarenpreise entsteht auch, wenn ein Land eine entwerthete Papiervaluta hat, die noch dazu mit Zwangskurs bekleidet ist. Steht das Papiergeld pari, d. h. nimmt man es für denselben Werth, welchen es bezeichnet, an Zahlungsstatt an, und wird dasselbe vom Staate jederzeit gegen klingende Münze auf Verlangen eingelöst, so bringt eine Vermehrung oder Verminderung desselben in Bezug auf die Preise der Waaren keine andere Wirkung hervor, als eine Vermehrung oder Verminderung des Geldes selbst. Tritt aber der Fall ein, daß sich das mit Zwangskurs in Umlauf gesetzte Papiergeld ent-

werthet, so werden die Preise der Waaren in eben dem Verhältniß steigen, in welchem der Kurs des Papiergeldes sinkt, sofern die Waaren nämlich mit letzterem bezahlt werden. Dieses Steigen der Preise der Waaren bringt aber begreiflicherweise keinen Gewinn; denn es ist nur scheinbar; die Waare wird mit einem geringhaltigeren Gelde um so viel theurer bezahlt, als dieses weniger Werth als das bessere Geld hat.

Betrachten wir dagegen den Einfluß, der von Seiten der Waaren und der mit denselben handelnden Menschen auf das Steigen und Fallen der Waarenpreise ausgeübt wird, so wird man finden, daß derselbe sich nach dem Verhältniß des Angebots zu der Nachfrage regelt. Man hat sich daher in erster Linie darüber klar zu werden, unter welchen Verhältnissen das Angebot, unter welchen die Nachfrage, oder wann das reichliche Vorhandensein oder der Mangel der betreffenden Waaren vorherrscht. Ueberfluß und Mangel allein sind ganz relative Begriffe, welche erst durch das Bedürfniß der Menschen, d. h. durch die Nachfrage und durch das der letztern entgegenkommende Angebot eine reelle Grundlage erhalten. Zwischen Bedürfniß und Nachfrage besteht jedoch der in diesem Falle sehr wichtige Unterschied, daß zwar das Bedürfniß nach einer Waare sehr wohl vorhanden sein kann, daß aber, weil in den Kreisen, in welchen man das Bedürfniß nach derselben fühlt, die genügenden Mittel zur Anschaffung derselben nicht vorhanden sind, keine Nachfrage nach derselben stattfindet, während an und für sich Ueberfluß an dieser Waare vorhanden sein kann: andererseits kann aber auch der Vorrath das Bedürfniß weit übersteigen und dennoch durch reichliches Vorhandensein von Geld wirklicher Mangel dieser Waare behufs der Befriedigung sämmtlicher Kauflustigen eintreten. Formuliren wir das eben Gesagte, so ergibt sich: 1) Mangel, wenn das Bedürfniß den Vorrath übersteigt, 2) Mangel, wenn nicht das Bedürfniß, sondern bloß die Nachfrage den Vorrath übersteigt; 3) Ueberfluß, wenn der Vorrath größer, als das Bedürfniß ist; 4) Ueberfluß, wenn nicht das Bedürfniß geringer, als der Vorrath, wohl aber die Nachfrage geringer als der Vorrath ist.

Der Mangel aus größerem Bedürfniß, als der Vorrath beträgt, ist entweder örtlich oder allgemein. Ist er bloß örtlich, so entstand er daher, daß man auf kein so großes Bedürfniß rechnete und daher nur den dem Bedürfnisse angemessenen Vorrath anschaffte. Da nun natürlich in diesem Fall durch Befriedigung des Bedürfnisses etwas gewonnen werden kann, und jeder sich beeilen wird, Vorräthe herbeizuschaffen, so werden in diesem Falle weder die Waaren auf die Länge sehr hoch im Preise stehen, noch auch der Mangel von langer Dauer sein, weil sofort beim Eintreten desselben neue Vorräthe herbeigeschafft werden. Ist der Mangel aber allgemein, so können diese Folgen auch dauernder und allgemeiner sein, je nach der Natur der den Mangel begründenden Ursachen. Dieselben bestehen entweder darin, daß der Verbrauch der Waare größer geworden ist, so daß die Produktion mit dem gesteigerten Bedürfniß nicht gleichen Schritt zu halten vermag, oder, daß zwar nicht der Verbrauch zugenommen hat, daß aber die Waare in geringerer Masse produzirt worden ist, oder endlich darin, daß der Vorrath von Spekulanten, welche auf auf eine Preiserhöhung hoffen, zurückgehalten wird.

Wenn das Bedürfniß nach einer Waare zunimmt, so hat man zuerst darauf zu achten, ob dasselbe ein nothwendiges und wesentliches und deßhalb ein dauerndes, oder nur ein zufälliges und deßhalb vorübergehendes ist; man sieht dann, daß ein dauerndes Bedürfniß auch dauerndere Folgen haben muß, als ein schnell vorübergehendes.

Ebenso ist bei der gesteigerten Produktion einer Waare zu unterscheiden, ob diese eine dauernde oder nur eine vorübergehende ist. Stellt es sich z. B. heraus, daß zu den bisherigen Bezugsquellen einer Waare noch neue, und zwar nicht vorübergehende, sondern dauernde, hinzugekommen sind, so wird die Preissteigerung von kurzer Dauer sein. Wenn nicht z. B. in Folge von Mangel an anderweitiger Beschäftigung oder bei geringem Verdienst an anderen Erzeugnissen in hervorragendem Maßstabe eine andere Waarengattung, bei welcher mehr zu gewinnen ist, erzeugt wird, so wird der höhere Preis dieser Waare ebenfalls von kürzerer Dauer sein, weil die Arbeiter, sobald der Preis dieser Waare in das richtige Verhältniß zu den Preisen anderer Waaren getreten ist, wieder zu einträglicherer Beschäftigung übergehen werden.

Noch ist bei einer richtigen Spekulation auch der Umstand in Betracht zu ziehen, ob eine Waare durch eine andere ersetzt werden kann. Durch diese Thatsache oder vielmehr durch ihre Nichtbeachtung ist schon mancher Spekulant zu Grunde gerichtet worden, ebenso wie viele durch Substituirung eines wohlfeileren und seinen Zweck vollständig erfüllenden Surrogates große Summen verdient haben.

Es erübrigt nun noch, auf einige der bereits aufgefundenen Ursachen des Steigens und Fallens der Waaren näher einzugehen, um alsdann die genau und bestimmt formulirten Principien und Sätze, auf welche sich jede Spekulation zu gründen hat, aufzustellen.

Die Waaren, mit denen sich die Spekulation beschäftigt, werden entweder verarbeitet oder verzehrt, wie die Nahrungsmittel, oder unterliegen sie einem längern Verbrauchsprozesse, wie Kleidungsstücke u. s. w. Man sieht leicht ein, daß mit dem Zunehmen der Produktion einer Waare auch der Verbrauch derselben sich steigert und umgekehrt, und es sind die Ursachen davon in den verschiedensten Verhältnissen zu suchen: bald mehren sich die Arbeitskräfte, z. B. nach einem beendigten Krieg, bald hat man die Aussicht auf vermehrten Absatz, z. B. durch Aufhebung bisher bestandener Zollschranken ꝛc. Der größere Verbrauch von sofort verzehrbaren Waaren (Lebensmittel) entsteht besonders durch Anhäufung vieler Menschen, in einer und derselben Stadt (z. B. bei Industrieausstellungen), durch Bedürfnisse von Armeen und Flotten u. s. w. Der Krieg ist es namentlich, welcher die Preise vieler Waaren, welche besonders Kriegszwecken dienen, unmittelbar steigert; mittelbar kann er auch durch Entziehung von Arbeitskräften die Preise anderer Waaren in die Höhe treiben, wogegen Luxusartikel und alle die Gegenstände, deren Verbrauch nicht die Folge eines absolut nothwendigen Bedürfnisses ist, schnelle Preisminderungen erfahren.

Vielfach sind aber Veränderungen des Preises in natürlichen Verhältnissen selbst begründet. Dahin gehört z. B. der Mißwachs, bedeutende

Ernteausfälle, Zerstörungen, die einen einzelnen Produktionszweig in Folge von schädlichen Orkanen, Ueberschwemmungen, durch Insekten u. s. w. betroffen haben. Um den Einfluß solcher Ursachen gehörig zu würdigen, muß man bei allen Produktionsorten zugleich auf die Quantitäten, welche sie produziren, Rücksicht nehmen, man muß ferner die Größe und die Intensität des Bedürfnisses nach diesen Waaren, die Transportkosten, die Zollverhältnisse des betreffenden Landes in Betracht ziehen. Spekulationen, welche auf solche Verhältnisse basirt sind, sind äußerst schwierig und werden oft durch unvorhergesehene Ereignisse, z. B. durch eine bald darauf folgende reiche Ernte zu nichte gemacht.

Ebenso wichtig ist der Einfluß, welchen die Regierungen auf die Waarenpreise äußern, was bald durch Ein- und Ausfuhrverbote, durch eine den betreffenden Gegenständen bevorzugende und dessen Produktion erschwerende Steuergesetzgebung, bald durch Prämien und anderweitige Begünstigungen ꝛc. geschieht. So werden z. B. die Verbote der Einfuhr fremder Waaren die Preise derjenigen, welche sich noch im Lande befinden, bedeutend erhöhen, während eine plötzliche Aufhebung des Ausfuhrverbots das Gegentheil bewirken wird; Prämien auf die Ausfuhr irgend einer Waare werden die Waare im Lande selbst, je nachdem die Prämie größer oder kleiner ist, vertheuern; auf die Einfuhr gelegt, werden sie die entgegensetzte Wirkung haben.

Fassen wir das bisher Gesagte zusammen, so ergibt sich, daß das Steigen und Fallen der Waarenpreise in erster Linie von den Waaren selbst abhängt, nämlich von ihrem reichlichen Vorhandensein oder von dem Mangel derselben, sodann von den Produzenten, von den Verkäufern, von den Consumenten (deren Wohlstand, Geschmack und Bedürfnissen), von den Staatseinrichtungen und endlich von dem Geldmarkte.

Aus diesen Ursachen ergeben sich nun folgende Grundsätze für die Spekulation beim Waarenhandel:

1) Je seltener eine Waare ist, desto theurer wird sie, insofern sie nicht durch andere ersetzt werden kann. (Während der Continentalsperre stiegen deßhalb die Colonialwaaren im Verhältniß zu ihrer Unentbehrlichkeit über das Zehnfache ihrer gewöhnlichen Preise).

Theure Preise vermindern den Gebrauch, da jeder Consument sich so viel als möglich einzuschränken sucht. Dieser Umstand setzt dem Steigen des Preises Schranken und läßt die Waare wieder wohlfeiler werden.

2) Man darf deßhalb keinen zu hohen Gewinn erwarten, sondern muß zu rechter Zeit losschlagen.

Tritt bei dem Handelsstande Geldmangel ein, so wird derselbe, wenn nicht andere Ursachen dagegen wirken, den Preis herabdrücken; jeder sucht zu verkaufen, auch wenn er sich mit geringerem Gewinn begnügen muß.

3) Zur Zeit des Geldmangels, mag derselbe unter den Käufern oder unter den Verkäufern herrschen, kann nur durch langes Creditgeben gewonnen werden. Unter Geldmangel bei dem Handelsstande versteht man bekanntlich dies, wenn derselbe durch den Mangel an genügenden Geldvorrath verhindert ist, so viel Waarenumsätze und Waareneinkäufe zu machen, als er nach dem Verhältniß der Nachfrage machen könnte und sollte. Geldmangel

bei den Abnehmern dagegen bedeutet, wenn sie mehr Bedürfnisse haben, als sie mit ihrem Geldvorrath befriedigen können.

4) Man muß die niedrigen Frachten und Wechselkurse soviel als möglich benutzen; denn wenn man zu der Zeit, in welcher die Frachten niedrig sind, Waaren einkauft oder bei niedrigem Stande des Kurses bezahlt, so gewinnt man. Die Berücksichtigung wohlfeiler Frachtpreise gilt namentlich für die Waaren, deren Volumen im Verhältniß zu ihrem Werth ein sehr bedeutendes ist, also vor allem bei Lebensmitteln.

5) Worauf sehr viele spekuliren, darauf spekulire man auch; jedenfalls erwarte man aber von einer solchen Spekulation nicht zu viel Gewinn. Die Concurrenz ist nämlich in diesem Falle sehr groß, und da viele Concurrenten wegen Mangel an Geld ein weiteres Steigen nicht abwarten können, so steigt das Angebot und die Preise sinken.

6) Weist irgend ein einzelnes Land einen Ausfall in irgend einem Produktionszweig auf, so werden die Preise desselben allerdings in diesem Lande steigen. Der eigentliche Preis bildet sich aber erst durch die Produktion anderer Länder. Ist dieselbe Waare z. B. in letztern im Ueberfluß vorhanden, so wird dem örtlichen Mangel des einen Landes sofort durch den Ueberfluß der anderen Länder abgeholfen. Dies tritt namentlich bei ohnehin theuren Waaren ein, wo die Transportkosten nur einen geringen Theil ihres Preises ausmachen. Man hat sich deßhalb als feststehenden Grundsatz ein für allemal zu merken, daß nicht die Masse des Erzeugnisses eines Landes im Verhältniß zu seinem Bedürfnisse den Preis desselben bestimmt, sondern die Erzeugnisse aller Länder zusammengenommmen, im Verhältniß zu ihren Bedürfnissen, zu den Transportkosten u. s. w.

7) Ein örtlicher Mangel erzeugt nur eine örtliche und eine kurze Theurung, eine allgemeiner eine allgemeine; jene ist vorübergehend, diese dauernd, folglich auch der Preis. Deßhalb ist bei einer Theurung auch nur innerhalb sehr kurzer Zeit großer Gewinn und Absatz zu erwarten, und erst bei einer allgemeinen ein länger dauernder. Oertlicher Mangel kann entstehen, wenn entweder viele Bestellungen hintereinander gemacht werden, welche den Vorrath übersteigen, oder wenn die Geschäftsleute in der Vermuthung, der Preis der Waare möchte sinken, ihre Vorräthe abnehmen lassen und nicht für die Ergänzung derselben sorgen. In beiden Fällen können die Preise in die Höhe gehen, aber nur für sehr kurze Zeit, denn jeder ist nun bestrebt, frische Vorräthe herbeizuschaffen. Umgekehrt kann oft ein Fallen der Preise an einem einzelnen Orte durch ein einziges Handelshaus auf kurze Zeit veranlaßt werden. Aus Geldbedürfniß, aus Laune, oder in Folge einer Nachricht kann dasselbe eine Waare unter dem Preise verkaufen, in die Preislisten setzen lassen, und die anderen Häuser folgen nach, ohne zu wissen, warum. Auch ein Steigen kann auf diese Art entstehen, wenn zum Beispiel ein bedeutendes Handelshaus mit seiner Waare zurückhält und sie höher bietet. Glauben dann noch einige weitere Häuser, es geschehe dieß aus wichtigen Gründen, und ahmt man es nach, so wird das Steigen des Preises dieser Waare sogleich allgemein. Beide Fälle sind indessen schnell vorübergehend.

8) Je schneller sich das Bedürfniß einer Waare erweitert und je unentbehrlicher sie ist, desto theurer wird sie, wenn der Vorrath gering und die Zufuhr gehemmt ist. Besonders tritt dies während eines Krieges ein, wenn derselbe große Dimensionen angenommen hat und zwischen mächtigen Staaten mit Nachdruck geführt wird. Daher ergibt sich als weiterer Spekulationsgrundsatz: Wenn ein sehr großes Bedürfniß nach einer Waare entsteht, ihr Vorrath ohnedies gering ist, auch nicht wohl vermehrt werden kann, so wird von einem frühern Einkauf großer Nutzen zu erwarten sein.

9) Ist wirklich an einer Waare Mangel, kann sie aber durch eine andere hinlänglich vorhandene ersetzt werden, so wird diese, wenn der Preis von jener das richtige Verhältniß überschreitet, an ihre Stelle treten und das fernere Steigen von jener verhindern. Wenn daher zwei oder mehrere verschiedene Waaren einander ersetzen können, so erwarte man von dem Mangel der einen und dem Ueberfluß der anderen keinen höhern Gewinn von der mangelnden, als das Verhältniß ihres Werths unter sich zur Anwendung gestattet.

10) Anhäufung von Menschen an einem Orte wird die Landeserzeugnisse steigern, und wenn sie nicht zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse hinreichen, die Zufuhr von entfernten Orten nothwendig machen. Die Landeserzeugnisse werden dann so hoch steigen, als die ähnlichen Waaren entfernterer Länder mit dem Frachtzuschlag zu stehen kommen. Der Gewinn, welcher sich also hier bei einem frühern Einkauf erwarten läßt, wird gleich dem Ueberschuß, um den die entfernteren, nun zum Unterhalt erforderlichen höher zu stehen kommen, als die inländischen. Dies wird also namentlich bei den nothwendigsten Lebensbedürfnissen, deren Volumen im Verhältniß zum Werth sehr groß ist, und welche keine großen Frachtkosten ertragen, der Fall sein.

11) Entsteht aber eine Preiserhöhung einer Waare nicht aus Mangel derselben, sondern weil viele wegen Ueberfluß an baarem Gelde einen Vorrath dieser Waare sich anschaffen, so ist der höhere Preis allein von diesen Käufern und ihrer Willkür abhängig. Sobald sie daher ihr Geld zu anderen Unternehmungen nützlicher anwenden zu können glauben, oder sobald sie keinen Vortheil vom Zurückhalten der Waare mehr hoffen, so werden die früheren niedrigeren Preise wieder eintreten. Spekulationen dieser Art, welche sich also auf erzwungene Steigerung der Preise gründen, bringen sehr unsicheren Gewinn. Es kommt häufig vor, daß eine Waare von vielen zu kaufen gesucht wird, ohne daß diese wissen, warum; oft nur deßhalb, weil von einem einzelnen Hause große Einkäufe gemacht werden.

12) Waaren, die den Stoff zu Fabrikaten geben, werden theuer, wenn diese Fabrikate häufiger verfertigt werden und jene nicht im gleichen Verhältniß gewonnen werden können. Wenn daher stillstehende Fabriken auf einmal wieder in Thätigkeit versetzt werden, so wird auf ein Steigen der wichtigsten Rohstoffe um so eher zu rechnen sein, je größer der Verbrauch zur Fabrikation im Verhältniß zum Vorrath ist und je langsamer und schwerer die häufige Gewinnung des rohen Stoffes ist.

13) Zur Zeit einer Ernte, der Messen und überhaupt des Zusammen-

flusses größerer Vorräthe sind die Preise niedriger, als später, der Einkauf zu einer solchen Zeit wird deßhalb auch vortheilhaft sein.

14) Auf Waaren, welche sich durch das Alter verbessern oder doch nicht so bald an Qualität verlieren, kann man mit mehr Sicherheit spekuliren, als auf solche, welche sich nur kürzere Zeit gut erhalten. Von letztern sollte man also keine großen Vorräthe kaufen, wenigstens nicht mehr, als man mit Sicherheit abzusetzen gedenkt, es wäre denn, daß die Preise ganz ungewöhnlich niedrig stehen.

15) Auf Waaren, welche zur Befriedigung eines unabweisbaren Bedürfnisses dienen und durch andere nicht leicht ersetzt werden können, kann man mit größerer Sicherheit spekuliren, als auf andere, die ersetzt werden können. Getreide, Reis, Kaffee, Zucker, Wein, Tabak, Wolle, Flachs, Leder, Farbwaaren u. s. w. lassen einen sicherern Gewinn hoffen, als Waaren des Luxus.

16) Wenn ein Rohstoff oder ein Grundstoff in nicht hinreichender Menge vorhanden ist und also theurer wird, so werden auch die mit Hilfe eines solchen Grundstoffes hergestellten Produkte theurer. Steigt z. B. Blei, Kupfer u. s. w. im Preis, so wird auch Silberglätte, Bleiweiß u. s. w. steigen; erhöhte Preise der Wolle, Baumwolle, Seide werden auch erhöhte Preise der daraus hergestellten Waaren zur Folge haben.

17) Bei Bestimmung des Steigens oder Fallens der Waarenpreise sind alle Ursachen, die darauf Einfluß haben können, zusammenzunehmen, um sie einzeln zu würdigen und ihre Wirkung im gegebenen Falle bestimmen zu können. Wenn man also z. B. eine einzelne Hauptursache einer Preisveränderung aufgefunden hat, so muß man auch noch die andern möglichen, wären sie dem Anschein nach auch noch so gering, nicht außer Acht lassen.

Aus diesen Sätzen wird man sich auch mit Leichtigkeit überzeugen können, wie schwer es ist, Preiserhöhungen mit Wahrscheinlichkeit des Erfolgs (d. h. eines sichern, baldigen Absatzes, der die Zinsen und den Nutzen gewöhnlicher Verwendung des Geldes merklich übersteigt) vorher bestimmen und auch abwarten zu können. Man muß vor Allem ein freies Kapital haben, das man längere Zeit in den Waaren stecken lassen kann, wenn man spekuliren will, und vor Allem auch überlegen, ob eine bestimmte Masse einer Waare gerade in den betreffenden Kreisen abgesetzt werden kann.

Anhangsweise mögen hier nun noch die bei Fabrikunternehmungen geltenden Grundsätze ihre Stelle finden.

Die erste Frage, welche man sich bei der Gründung einer Fabrik vorzulegen hat, ist natürlich die, ob das Fabrikat auch Abnehmer finden werde. Ist die Waare schon gangbar, so ist die Frage allerdings erledigt und es handelt sich nunmehr nur noch darum, ob die Waare ein unentbehrliches oder ein eingebildetes Bedürfniß ist, ob die neue Waare der bereits vorhandenen an innerer Güte, an Schönheit und Wohlfeilheit gleich ist oder noch übertrifft. Fällt auch die Beantwortung dieser Frage günstig aus, so kommt es hauptsächlich darauf an, daß man auch das nöthige Arbeitsmate-

rial (Rohstoffe, Kohlen, Maschinen u. s. w.) und die nothwendigen Arbeitskräfte in quantitativer und qualitativer Beziehung im Lande vorfindet; weiter kommt in Betracht, die Lage der Fabrik gegen die Absatzgebiete, da dieses Verhältniß die Versendungskosten bestimmt und deßhalb auf die wohlfeilere oder theurere Herstellung einen überwiegenden Einfluß ausübt. In unserer Zeit, in der die Eisenbahnen nach und nach alle Landstriche zu überziehen beginnen, ziehen sich die Fabriken von selbst an diese großen Verkehrsstraßen oder wenigstens in die unmittelbare Nähe derselben.

Eine Hauptsache bei Fabrikunternehmungen ist natürlich das Vorhandensein von hinreichendem Kapital. Dasselbe muß wenigstens so groß sein, daß immer von allen Gattungen des Fabrikats ein Vorrath da sein und der Rohstoff in genügender Quantität angeschafft werden kann, besonders wenn letzterer nur zu gewissen Zeiten wohlfeil zu haben ist. Bei Luxusartikeln hat man natürlich auf das Beharrliche oder Wandelbare des Geschmacks Rücksicht zu nehmen.

Es ergeben sich somit für Fabrikunternehmungen folgende allgemeine Gesichtspunkte:

1) Je mehr Kapital man hat, um theils den Rohstoff zu der Zeit, da er am wohlfeilsten ist, einkaufen zu können, theils um stets ein vollständiges Lager der Fabrikate vorräthig zu haben, und je länger Kredit man seinen Abnehmern geben kann, desto eher wird die Unternehmung gedeihen und einen desto größeren Gewinn wird sie abwerfen.

2) Je näher die Absatzorte, je leichter und wohlfeiler der Transport vom Fabrikort aus ist, je billiger und besser man den Rohstoff und das Arbeitsmaterial kauft, je wohlfeiler der Lohn der Arbeiter und ihre Unterhaltung zu stehen kommt, je ferner die Orte sind, aus welchen das Fabrikat, das nunmehr verfertigt werden soll, hergebracht wird und einen je größern Theil seines Preises die Versendungskosten ausmachen, je unentbehrlicher ferner die Waaren und je häufiger ihr Verbrauch ist, je mehr man den Geschmack des Publikums trifft — desto sicherer wird das Unternehmen sein, desto größeren Gewinn wird es abwerfen und desto besser wird es die Konkurrenz mit andern gleichartigen Unternehmungen bestehen können.

Diese von uns angegebenen Gesetze werden nun hin und wider, sei es durch die Macht gewisser Ereignisse oder durch die Schuld der Menschen selbst umgekehrt und die nothwendige Folge ihrer Mißachtung wird eine Revolution im gesammten Geschäftsleben sein. Der technische Ausdruck dieser Verwirrungen sind bekanntlich die Handelskrisen, und wir glauben, unsern Lesern keinen fruchtbarern Stoff vorführen zu können, als wenn wir, theils zur Bestätigung der oben aufgeführten Grundsätze bezüglich der Spekulation, theils um neue und vorzüglich praktische Geschäftspunkte zu gewinnen, eine genauere Analyse der Handelskrisen geben.

Jeder Geschäftsmann und jeder Unternehmer dehnt seine Geschäfte, resp. seine Produktion gerade soweit aus, als er auf dem Markte noch einer Nachfrage zu begegnen hofft, und als er voraussetzen darf, daß der Preis seiner Produkte nur wenig sich verändern und keinen beträchtlichen Schwankungen, weder nach oben, noch nach unten, ausgesetzt sein wird. Ueberdies

liegt seinen Operationen auch die Muthmaßung zu Grunde, daß er fernerhin ebensoviel absetzen und verkaufen wird, als früher. Es ist nun natürlich, daß jedes Ereigniß, welches die Lage des Markts aus irgend welchem Grunde erschüttert, diese Voraussetzungen zu Nichte macht. Dadurch entstehen die Krisen. Durch die Beobachtung einer Reihe dieser Handelsverwirrungen ist man zum Ergebniß gelangt, daß die Ursachen derselben sich regelmäßig unter die drei folgenden Kategorien subsumiren lassen.

1) Die häufigste Veranlassung zu Handelskrisen geben Theurungen, hervorgerufen durch Mißernten. Angenommen, ein Land führt für 500 oder für 600 Millionen Getreide ein, d. h. diese Summe muß in's Ausland geschickt werden, um den Getreideausfall im eigenen Lande zu decken, während letzteres sonst den ganzen Bedarf an Getreide selbst hervorgebracht und also auch die genannte Summe bei sich behalten hat. Da nun der Preis des Getreides steigen wird, während das Einkommen der Einzelnen und der Familien als sich wesentlich gleichbleibend vorausgesetzt werden kann, so muß beispielsweise jede Familie das Mehr, welches sie für Anschaffung von Brod und Lebensmitteln ausgibt, durch eine geringere Consumtion anderer Artikel auszugleichen suchen. Wären die Ernteverhältnisse auch in dem betreffenden Jahr die gleichen gewesen, wie in den früheren, so wären die obigen 500 oder 600 Millionen zur Anschaffung von Waaren der verschiedensten Art verwendet worden, auf die man eben jetzt der Anschaffung der theurer gewordenen Lebensmittel wegen verzichten muß. Da man aber, namentlich auf Seiten des Fabrikantenstandes bei der Produktion der Waaren eine kommende Theurung der Lebensmittel nicht in Berechnung gezogen hat, so übersteigt der Vorrath den Begehr und die Waaren sind nur mit großen Verlusten zu verkaufen.

Uebrigens hat diese Ursache einer Handelskrise durch die Entwicklung unserer modernen Verhältnisse sehr viel von ihrer Härte verloren: Durch die enormen Fortschritte in der Landwirthschaft, namentlich in der Agrikulturchemie, welche die intensivste Ausnützung des Bodens ermöglicht und von Tag zu Tag neue Surrogate erfindet, durch die Vervollkommnung der Eisenbahnsysteme fast aller civilisirten Länder, wodurch die räumlichen Unterschiede beinahe aufgehoben worden sind, und wodurch ein Land seinen Ernteausfall mit ganz geringen Opfern zu decken vermag, endlich durch die Entfernung der lästigsten Zoll- und Verkehrsschranken, welche bisher störend zwischen die Verbindung der verschiedenen Länder getreten sind, — ist heutzutage eine anhaltende Theurung der Lebensmittel in einem Lande fast zur Unmöglichkeitt geworden. Momentane, vielleicht sehr beträchtliche Preisdifferenzen zwischen einzelnen Ländern, bleiben natürlich nicht ausgeschlossen (z. B. in Folge des Zusammenströmens einer großen Menschenmasse an einem Orte, wie bei einer Weltausstellung, oder durch bedeutende Ankäufe von Getreide seitens der Regierungen in Folge von Kriegsbesorgnissen); aber auch hier wird die Macht des freien Verkehrs und der Konkurrenz die härtesten Preisunterschiede bald ausgleichen.

2) Ein weiterer Grund einer Handelskrise kann ferner in neuen Unternehmungen liegen, die auf ganz falschen Voraussetzun-

gen und Hoffnungen beruhten. Die Geschichte des englischen Handels bietet dafür ein wahrhaft klassisches Beispiel dar. Bei Beginn des Jahres 1808 hatte sich in Folge der Continentalsperre der ganze continentale Markt für England verschlossen. Die englischen Manufakturen schränkten ihre Produktion bedeutend ein, da sie bald Mangel an Rohstoff zu haben glaubten. Fast alle Rohstoffe stiegen im Preise und wer davon sich Vorräthe angeschafft hatte, machte glänzende Geschäfte. Bald eröffnete die Verlegung der portugiesischen Regierung nach Brasilien und die Emancipation der spanischen Kolonieen der englischen Industrie ein neues unerwartetes Absatzgebiet: die Preise stiegen ungeheuer, es wurden kolossale Geschäfte abgeschlossen, die sich hauptsächlich auf Rohstofflieferungen an die Fabrikanten bezogen. Der Werth der Ausfuhr aus England stieg in's Ungeheure und nahm von Tag zu Tag noch zu. Dies dauerte etwa zwei Jahre und man kann sich einen ungefähren Begriff von der Ausdehnung des englischen Handels machen, wenn man die Einfuhrlisten (von Rohstoffen) aus dem Jahre 1808 und 1810 miteinander vergleicht. Wolle: für 2,000,000 Pfd. St. 1808 und für 10,000,000 Pfd. St. 1810, Baumwolle für 43,000,000 Pfd. St. 1808 und 136,000,000 Pfd. St. 1810, Seide für 637,000 Pfd. St. 1808 und 1,341,000 Pfd. St. 1810. Endlich stellte sich in den letzten Monaten des Jahres 1810 heraus, daß die enormen Waarensendungen nach Carracas, Brasilien und Buenos-Ayres nicht im Mindesten durch die Nachfrage in jenen Ländern gerechtfertigt waren, daß z. B. Manchester allein im Verlauf von wenigen Wochen mehr nach Rio-Janeiro exportirt hatte, als diese Stadt in 20 Jahren bedurfte; ja, nicht nur die Abnehmer, sondern sogar die Magazine fehlten, um die Waaren nur unterzubringen. An Völkerschaften, die gewohnt waren, aus Büffelhörnern oder aus Cokosnüssen zu trinken, und die durchaus kein Bedürfniß nach feineren Luxuswaaren hatten, hatte man ciselirte Pokale aus Kristall, prachtvolle und theure Porzellanvasen geschickt; die Tollheit der Spekulanten hatte sich sogar soweit verstiegen, daß sie in diese Länder, in denen es bekanntlich weder schneit, noch gefriert, Schlittschuhe sandten! Dazu kam noch, daß zu gleicher Zeit in Deutschland, wo die Continentalsperre sehr strenge gehandhabt wurde, eine Menge englischer Waaren confiscirt und verbrannt wurde.

Kaum war die erste Kunde dieser verfehlten Spekulation nach England gedrungen, als der Export schon zu stocken begann, und die in den Magazinen aufgehäuften Waaren keine Abnehmer mehr fanden. Die Fabrikanten stellten nun bald ihre Fabrikation ein, und die Rohstoffe, die aus allen Weltgegenden in England zusammenströmten, häuften sich in enormen Quantitäten auf. Nun folgte aber ein Falliment auf das andere; Hoffnungslosigkeit und Verzweiflung traten an die Stelle der früheren rosigen Hoffnungen, es regnete von Bittschriften an das Parlament um Hilfe, kurzum alle im Gefolge einer Handelskrise befindlichen Erscheinungen traten nunmehr ein.

Nicht selten kommt es aber vor, daß auch ohne solche außerordentliche Verhältnisse der ganze Markt durch eine Reihe falscher Handelsoperationen in Verwirrung geräth, die, an und für sich nach Grad und Anzahl zu un-

bedeutend, um eine eigentliche Handelskrise herbeizuführen, dennoch große Verluste und momentane Verlegenheiten im Gefolge haben können. Man bemerkt diese Erscheinung in der Regel dann, wenn die Geschäfte eine Zeitlang sehr florirten, und wenn sich besonders Neulinge an Branchen herandrängen, bei denen große Gewinne zu machen sind, von denen sie aber nichts verstehen. Uebrigens ist auch hier die Grundursache die gleiche, wie im vorigen Fall: das Absatzgebiet, auf das man gehofft, war entweder nicht vorhanden oder wurde nachher durch irgend welche Verhältnisse unbenützbar.

Unter dieselbe Kategorie zählen wir auch die Fälle, wo z. B. wie in England und Frankreich, Eisenbahn- oder Kanalunternehmungen in's Leben traten oder Anlehen negozirt wurden, alles in einem Betrage und in Summen, zu deren Herbeischaffung sich die Kapitalisten nicht entschließen mochten. Namentlich sind es Aktiengesellschaften, welche den Kapital- und Kreditmarkt erschüttern und Handels- und Geldkrisen herbeizuführen pflegen.

3) Endlich kommen hier die politischen Paniken in Betracht. Sobald nämlich Zeitverhältnisse eintreten, in welchen die Kapitalisten für die Sicherheit ihres hingeliehenen Kapitals fürchten, suchen sie dasselbe so schnell als möglich wieder an sich zu ziehen. In diesem Falle befindet sich der gesammte Kapitalmarkt in derselben Lage, als ob die Kapitalien, die man plötzlich zurückzieht, überhaupt zu Grunde gegangen wären. Auch hier versiegen die bisherigen Absatzwege plötzlich und eine Menge von Fallimenten ist die unausbleibliche Folge.

In der Regel wird eine Handelskrise nicht durch eine einzige der hier genannten Ursachen hervorgerufen, sondern es wirken mehrere zusammen; doch ist eine einzelne immerhin stark genug, um wenigstens eine den Geschäftsgang erschütternde Verwirrung auf dem Markte hervorzubringen.

Roscher in seiner Abhandlung „zur Lehre von den Absatzkrisen" (Ansichten der Volkswirthschaft vom geschichtlichen Standpunkt) findet das Kriterium einer Handels-, oder wie er für richtiger hält, einer Absatzkrise darin, daß eine solche immer dann ausbrechen muß, wenn ein Umstand eintritt, welcher plötzlich und stark die Produktion vermehrt, die Konsumtion dagegen vermindert oder auch nur die gewohnte Ordnung des Verkehrs erschüttert. Wie man bemerkt, stimmt diese Erklärung mit den von uns angegebenen Ursachen vollständig überein. Roscher spezialisirt die möglichen Fälle noch weiter, als wir es gethan haben, übrigens lassen sie sich alle ohne Mühe unter den angegebenen Gesichtspunkt subsumiren: denn mag ein Modewechsel eintreten, oder wird ein Theil des Volkseinkommens in umlaufendes und von diesem wieder in stehendes Kapital verwandelt, oder es erfolgen bedeutende Verbesserungen des Maschinenwesens, oder es tritt eine unmäßige Ackerproduktion (also auch das Gegentheil der von uns angegebenen Theurung) ein, oder es eröffnen sich plötzlich auf einem Gebiete sehr günstige Absatzkonjunkturen, oder es kommt eine Zeit der allgemeinen Schwindelei, oder eine bloß temporäre Erweiterung der Nachfrage, oder es tritt eine Preiserniedrigung der edlen Metalle ein, oder es ist eine Theurung ausgebrochen, oder ein Krieg entbrannt, oder auch plötzlich der Friede geschlossen

worden, oder es sind innere Unruhen in Aussicht (Panik), oder endlich das Bankwesen ist in einem hohen Grade entwickelt — alle diese einzelnen Fälle, welche eine Absatzkrise in ihrem Gefolge haben können, lassen sich schließlich auf ein Mißverhältniß zwischen Produktion und Konsumtion zurückführen.

Ein großer Theil aller Handelsoperationen vollzieht sich durch Kreditbewilligungen auf längere oder kürzere Frist. Daraus erklärt es sich auch von selbst, daß jede Erschütterung des Kreditmarkts sofort ihren rückwirkenden Einfluß auf die Situation des Handels im allgemeinen sowohl, als auch im besondern äußert. Die meisten Kreditbewilligungen beziehen sich auf Waaren und nicht auf Geld, und selbst wenn man ein Kapital unter der Form des Geldes von einem andern geliehen erhält, so nimmt dasselbe doch eine veränderte Gestalt an, und zwar diejenige, welche der Entleiher gerade haben muß. Dagegen vollzieht sich die Auflösung des Kreditvertrags wieder durch das Medium des Geldes. Dabei ist nun, wie wir oben schon angedeutet haben, nicht außer Acht zu lassen, daß Schuldner und Gläubiger bei der schließlichen Heimbezahlung eines Kapitals in der Form des Geldes die Chancen des Mehr- oder Minderwerths desselben, natürlich jeder in entgegengesetztem Sinne, tragen. Nun steigt bekanntlich während einer Krise, wenn die bisherigen Absatzwege verstopft sind und die Waarenumsätze aufzuhören beginnen, der Werth und der Preis des Geldkapitals außerordentlich, oder, was dasselbe ist, der Preis aller andern Waaren, die nun nicht mehr abgesetzt und verkauft werden können, sinkt.

Die Ursache dieser Erscheinung ist höchst einfach. Jede Krise nämlich, mag dieselbe bloß lokal oder auch allgemein sein, ist das Resultat eines Irrthums in Beziehung auf die Ausdehnung des Absatzes; und dieser Irrthum nebst seinen Folgen läßt sich nur durch eine andere Plazirung des Kapitals wieder gut machen; es ist nun natürlich, daß das Geldkapital, um dessen Anlage und Absatz man nie in Verlegenheit kommt, und dem man jeden Augenblick jede beliebige Form geben kann, am gesuchtesten ist, und daß das übrige Kapital, das sich in der Form von Waaren darstellt, um so mehr im Preise sinkt, je schwieriger dasselbe schnell abzusetzen ist und je schwieriger es in Geldkapital verwandelt werden kann. Umgekehrt sind diejenigen Waaren der Gefahr einer schnellen Preiserniedrigung viel weniger ausgesetzt, die den Gegenstand einer gewissen und sichern Nachfrage bilden, wobei in erster Linie die Lebensmittel in Betracht kommen werden. Deßhalb werden die Getreidepreise z. B. von einer Handelskrise viel weniger berührt. Dagegen erleiden Gewebe, Kleiderstoffe und alle in die Kategorie der Luxusartikel gehörigen Waaren große Preisminderungen. Nächstdem sinkt am meisten der Preis der fest angelegten Kapitalien, wozu z. B. immerwährende Renten, wo der Besitzer nur ein Recht auf den Zinsenbezug hat und das Kapital nicht aufkündigen kann, oder industrielle Aktien, Pfandbriefe u. s. w. gehören.

Man darf deßhalb wohl die Behauptung aufstellen, daß eine Stockung der Waarenumsätze nur dann den Charakter einer Handelskrise annimmt, wenn der Kreditmarkt in Mitleidenschaft gezogen wird und wenn dadurch der Zins des Geldes großen Schwankungen unterliegt. Im entgegengesetzten

Falle kann eigentlich nur von einer lokalen Geschäftsstockung die Rede sein, die auch nur vorübergehend ist. Sobald aber einmal das von der Spekulation und dem Handel angewandte Kapital in Frage kommt, so steigt der Zinsfuß, die Kapitalistenklasse bereichert sich; denn da das Geld nun im Preise gestiegen ist, so bekommt jeder, der in einer solchen Zeit eine Zahlung erhält, auch faktisch eine größere Summe Geldes als vorher, weil diese nun eine größere Kaufkraft hat; überdies sind die Kapitalisten jetzt in der Lage, ihren Schuldnern lästigere Bedingungen aufzulegen, und je intensiver die Krise ist, desto größer und souveräner ist auch ihr Einfluß auf die allgemeine Geschäftslage.

Diese Verhältnisse sind allerdings sehr betrübender Art, aber nicht zu ändern; denn wenn auch Leiher und Entleiher beim Abschluß eines Kreditvertrags durchaus nicht einen aleatorischen Charakter ihres Geschäftes im Auge haben, so ist derselbe doch in der Natur der Sache begründet, da es bekanntlich keine unabänderlich feststehenden Preise der Waaren gibt, sondern dieselben in einem stetigen Schwankungsprozeß begriffen sind. Indessen wird dieses harte und strenge Gesetz durch verschiedene Verhältnisse gemildert und durchbrochen: bald ist es die Macht der öffentlichen Meinung, welche den unbarmherzigen Gläubiger, der in einer schweren Zeit auf die Heimzahlung seines Guthabens dringt und sich zu keiner den Schuldner rettenden Prolongation verstehen will, ächtet, bald ist es die bessere Einsicht des Gläubigers selbst, der von einem längeren Zuwarten die Rettung und Erhaltung seines Kapitals hofft, während er dasselbe durch unnachsichtliches Eintreiben ganz oder theilweise verlieren und dazu noch seinen Schuldner ruiniren würde, welche der Härte des Gesetzes die Spitze abbricht.

Indessen wird jeder vorsichtige und besonnene Geschäftsmann, dem etwas an seiner Unabhängigkeit von Andern und an der pünktlichen Erfüllung eingegangener Verbindlichkeiten gelegen ist, bei der Aufnahme eines Kapitals auch den möglichen Eintritt einer Krise in Betracht ziehen müssen, und dies um so mehr, da er bedenken muß, daß, im Falle eine solche wirklich ausbricht, Andere, denen er geliehen hat, ihren Verbindlichkeiten ebenfalls nicht nachkommen können, wodurch die Verlegenheit, in die er käme, nur eine doppelte sein würde.

Die Klasse der Unternehmer und der Geschäftsleute ist es fast allein, welche die Ungunst der durch eine Handelskrise heraufbeschworenen Verhältnisse zu tragen hat. Ihr ganzes Vermögen haben sie in Maschinen, Waaren, Häusern, Werkstätten u. s. w. angelegt, also in Objekten, die nur zu einem ganz bestimmten Gebrauch und nur zur Befriedigung gewisser Bedürfnisse vorhanden sind. Und gerade der Werth dieser Objekte ist es, der im Verhältniß zum Geldkapital während einer Handelskrise außerordentlich sinkt. Im bisherigen haben wir die Gründe dieser Verhältnisse schon weitläufig angegeben, so daß es unnöthig ist, sie hier noch einmal zu wiederholen.

Indessen ist es auch hier die Bildung, der Reichthum an Kenntnissen, die Besonnenheit und das Vorhandensein der andern moralischen und intellektuellen Eigenschaften des Kaufmanns, welche einem solchen Geschäftssturm mit Nachdruck und Erfolg entgegentreten können. Es gibt gewisse

Anzeichen, aus denen sich mit Sicherheit auf den nahen Eintritt einer Krise schließen läßt. Wenn sich nämlich eine übertriebene Unternehmungslust und ein besonders kühner Geist der Spekulation wahrnehmen läßt, wenn die bei krankhaften Zuständen epidemisch auftretende Sucht, schnell reich zu werden und langsamen, aber sichern Gewinn zu verschmähen, allgemein zu werden beginnt, wenn das gesammte Publikum an jener auffallenden Leichtgläubigkeit angelangt ist, die sich begierig auf neue Unternehmungen, mögen sie auch bei der oberflächlichsten Prüfung den Stempel der Schwindelei an der Stirne tragen, stürzt, wenn sich der Luxus zu einer krankhaften und unsittlichen Entartung entwickelt hat, wenn die Preise der Lebensmittel, der Luxuswaaren und der Rohstoffe schnell und unmotivirt steigen, während die Preise der gewöhnlichen Manufakturen stehen bleiben oder sogar noch eine Minderung erfahren, wenn die Nachfrage nach Arbeitern eine ungewöhnliche ist, wenn der Diskonto bei vorherigen niedrigen Sätzen allmählig zu steigen beginnt, ohne daß dieses Steigen durch die allgemeine Lage des Geldmarkts motivirt wäre, wenn namentlich der Kurs der Staatspapiere plötzlich sinkt (weil bei dem allgemeinen Unternehmungsfieber jeder sich derselben entäußert, um Geld zu seinen Unternehmungen zu erhalten, wodurch natürlich der Kurs auch der besten und solidesten Effekten in Folge des ungeheuren Angebots sinken muß), wenn diese Phänomene, oder einige derselben zusammentreffen, dann darf man mit Sicherheit annehmen, daß eine Krisis vor der Thüre steht. Der vorsichtige Geschäftsmann wird seine Dispositionen alsdann zu treffen wissen: er wird sich vor allen Dingen mit einem genügenden Baarvorrath zur Zeit, wenn das Geld noch wohlfeil zu haben ist, versehen, er wird sich auf keine weitsichtigen Unternehmungen einlassen und in der Contrahirung und in der Gewährung von Krediten sehr vorsichtig zu Werke gehen. Allerdings ist unter mißlichen Verhältnissen die Macht der Ereignisse so unwiderstehlich, daß alle Vorkehrungen vergeblich sind, und man hat in der Krise von 1857 erlebt, daß ganz solide Häuser mit in den allgemeinen Ruin hineingezogen wurden. Doch dürfte letzteres zu den Ausnahmen gehören, denn Unternehmungen, welche mit ihrem Kredit keinen Mißbrauch getrieben haben und die nöthigen Vorsichtsmaßregeln nicht außer Acht ließen, kommen größtentheils unversehrt davon.

Die angegebenen Punkte muß jeder Geschäftsmann in sorgfältige Berechnung ziehen, ihre Außerachtlassung oder Vernachlässigung straft sich jedenfalls. Im heutigen Handels- und Verkehrsleben, wo die Solidarität zwischen den einzelnen Geschäftsleuten immer engere Bande und tausendfache Beziehungen angeknüpft hat, kann der Ruin eines einzigen Hauses den von hunderten nach sich ziehen, und welcher Vorwurf, welch bitteres Gefühl muß es für den Geschäftsmann sein, die Frucht jahrzehntelanger Arbeit und Entbehrung durch einen einzigen Schlag vernichtet zu sehen. Vermögensverluste und Fallimente sind freilich auch bei der größten Sorgfalt nicht zu vermeiden; glücklich ist dann immerhin derjenige, welcher das beruhigende Bewußtsein in sich trägt, auch hier seine Schuldigkeit gethan zu haben.

Zweite Abtheilung.

Die einzelnen Wissenschaften.

Erster Abschnitt.

Die Hauptwissenschaften.

Erstes Kapitel.

Die formalen Wissenschaften.

a. Die Buchführung.

Jedem ordentlichen Haushalter wird es daran liegen, über sein zeitliches Vermögen Rechnung zu führen und diese Rechnungsführung so einzurichten, daß es ihm möglich wird, sich von Zeit zu Zeit diejenigen Notizen daraus zusammen zu stellen, welche ihm Kenntniß von dem Stande seines Vermögens geben.

Je umfassender und verzweigter die Berufsthätigkeit eines Geschäftsmannes ist, desto nothwendiger ist eine solche Rechnungsführung und wenn, wie dies beim Kaufmannsstande häufig der Fall ist, einerseits fremdes Vermögen im Geschäfte benützt wird, anderseits man wieder Vermögenstheile andern anvertraut, häufig Geschäfte unternommen werden, deren Resultate erst nach Wochen, oft erst nach Monaten ermittelt werden können, da wird die Rechnungsführung nicht nur zur Nothwendigkeit, sondern zur Pflicht und darum wurde sie auch schon seit Jahrhunderten dem Kaufmannsstand zum Gesetz gemacht.

Da die Rechnungsführung nicht in einzelnen Schriftstücken, sondern in Büchern geschieht, so hat sie in fast allen Sprachen den Namen Buchführung oder Buchhaltung (franz. tenue des livres, engl. book-keeping, ital. tenuta di libri) erhalten.

Die für uns wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen enthält das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch; wir verweisen auf dieselben in der hinten folgenden Rechtskunde. Die meiste Verbreitung hat aber der Code Commerce Napoleon I. gefunden; er ist in etwa 14 Staaten heute noch in Kraft und gibt spezielle Vorschriften über das Wichtigste der zu gebrauchenden Bücher. Das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch hat mit Ausnahme des Copir-

buchs unterlassen, spezielle Vorschriften über die Führung der Bücher zu geben, es ist nun unsere Aufgabe dieselbe hier zu lehren.

Welche Bücher außer dem Copirbuch zu führen sind, giebt das Gesetz nicht an; allein der Wortlaut des Art. 28 weist auf das Tagbuch hin, welches die Geschäfte der Zeitfolge nach enthält.

In Betreff unseres Tagbuchs befolgen wir die Vorschrift des Code Commerce und zwar darum, weil hiebei Baar- und Zeitgeschäfte nicht in zwei Büchern getrennt, sondern alle in einem Buche nach der Zeitfolge verzeichnet werden, was die Uebersicht über den Geschäftsgang wesentlich erleichtert.

Ehe wir aber auf die nähere Erklärung desselben eingehen und von den übrigen gebräuchlichen Büchern reden können, müssen wir beim Inventar anfangen.

Um Vergleichungen über Zuwachs und Abgang des Vermögens anstellen zu können, muß man vor allem wissen, wie groß dasselbe zuvor war. Man hat daher eine Aufnahme des Vermögens vorzunehmen, ein Inventar zu machen oder zu errichten. In diesem Inventar wird das Vermögen in einzelnen Rubriken aufgeführt; man stellt Gleichartiges zusammen. Sind die unter eine Hauptrubrik gehörigen Theile von Bedeutung, so bildet man eigene Rubriken daraus — wir wollen dies an einem kleinen Beispiel zeigen.

Rubr. 8.	Waaren:				
℔ 628	Zucker	à 5 1/2 *sgr.*	Rℓ 115. 4.		
„ 314	Javakaffee	12 „	„ 125. 18.		
„ 126	Surinamkaffee	14 „	„ 58. 24.		
„ 114	Pfeffer	4 „	„ 15. 6.		
„ 30	Tabak C u. A	3 „	„ 3. —		
„ 15	Kornährtab.	6 „	„ 3. —		
			Rℓ 320. 22.		
			u. s. f.		

Rubr. 8.	Zucker.	
5	Faß 6000 ℔	1a.
6	„ 7200 „	2a.
4	„ 5000	Lomps.
Rubr. 9.	Kaffee.	
25	Ballen	Domingo.
50	„	Java.
75	„	Brasil.

In einem kleineren Geschäfte wird man sich begnügen können, bei jedem neuen Inventar die Waaren in Summa aufzustellen und wenn man aus dem Tagbuche die Ausgaben für das Waarenlager und die Einnahmen auszieht und zusammenstellt, wird man so ziemlich genau erfahren, ob und wie viel an den Waaren gewonnen worden ist. In einem umfangreichen Geschäfte wird man dagegen mit solchen Zusammenstellungen nicht bis zum Schlusse des Jahres warten können. Man wird irgendwo jeder Rubrik eine Rechnung geben, auf welcher man den Zuwachs und Abgang, Aufwand und Ertrag, täglich, wöchentlich oder monatlich zusammenstellt.

Sowohl in kleinen als großen Geschäften wird man jedoch das Bedürfniß fühlen, zwei Arten von Rechnungen in fortlaufender Uebersicht zu erhalten. Dieses sind die Abrechnungen mit den Geschäftsfreunden, die Zusammenstellung der baaren Einnahmen und Ausgaben. Für letztere hält man gewöhnlich ein eigenes Buch. Der Grund, warum man dem Verhältniß zu den Geschäftsfreunden besondere Uebersichten widmet, ist leicht einzusehen; warum man aber dem baaren Gelde mehr Aufmerksamkeit schenkt, als anderen in eigener Verwahrung befindlichen Vermögenstheilen, kommt daher,

weil das Geld in der Hand des Kaufmanns (wir sprechen hier nicht vom Bankier) als Tauschmittel dient, der Kaufmann also seine Einnahmen und Ausgaben so einzurichten hat, daß er stets seine Verbindlichkeiten erfüllen kann.

Es wird nun nahe liegen, daß die gedachten Zusammenstellungen nicht da und dort zerstreut gemacht und aufbewahrt werden, man wird ein eigenes Buch dazu bestimmen. Wir haben daher für den kleineren Geschäftsmann neben dem Tagbuch noch das Cassabuch und das Buch, in welchem das Verhältniß mit seinen Geschäftsfreunden dargestellt ist, und welches wir Hauptbuch nennen.

In bedeutenderen Geschäften würden wir die nämlichen Bücher finden; allein das Hauptbuch würde außer den Abrechnungen für Geschäftsfreunde für jede weitere Inventar-Rubrik, sogar für jede einzelne Unternehmung, Rechnungen aufstellen.

Wir wollen annehmen, von A. und B. besitze jeder beim Beginn seines Geschäftes

10 Kisten Indigo	Rℓ 6000. —	und erhalte von Joachim Sautter auf 2 Monat Ziel 100 Ballen Krappwurzeln . Rℓ 7200. —
20 Seronen Cochenille	„ 5400. —	
ganzes Activvermögen	Rℓ 11400. —	

so würden die beiden Hauptbücher folgende Rechnungen enthalten:

Hauptbuch des A. (Die einzige Rechnung.)

Soll.	Joachim Sautter. Haben.
	Für 100 Ball. Krappwurzeln Rℓ 7200. —

Hauptbuch des B. (Folgende Rechnungen.)

Passiva.	Kapital-Conto. Activa.
	Ganzes Activvermögen Rℓ 11400. —

Soll.	Indigo. Haben.
Vorrath-Inventar Rℓ 6000. —	

	Cochenille.
Vorrath-Inventar Rℓ 5400. —	

	Krappwurzeln.
von J. Sautter erhalten 100 B. Rℓ 7200. —	

	Joachim Sautter.
	Für 100 B. Krappwurzeln Rℓ 7200. —

Da A. in seinem Hauptbuche bloß seinen Geschäftsfreunden Rechnungen eröffnet, so braucht er darin nur zu bemerken, daß er an Joachim Sautter Rℓ 7200. — schuldig geworden ist.

B. verrechnet aber sein sämmtliches Vermögen in seinem Buche und da ist es natürliche Folge, daß jede Veränderung an irgend einem Vermögenstheile auch eine Veränderung an einem oder mehreren anderen Theilen mit sich bringt. Das ganze Vermögen besteht aus Rℓ 11,400 — diese bestehen aus zwei Rubriken. Durch den Einkauf des Krapp ist das Totalvermögen unverändert geblieben, aber auf der Rechnung des Sautter ist eine Schuld entstanden von Rℓ 7200 — also gerade soviel als die Einnahme unseres Waarenlagers, Rubrik „Krappwurzeln" betragen hat.

Von A. sagt man nun in der kaufmännischen Sprache, er habe in seinem Geschäfte **einfache Buchführung**; während man das Verfahren des B. **doppelte Buchführung** nennt.

Kommen wir jetzt auf das Tagbuch zurück.

Ein großer Theil der täglichen Geschäfte wird einen alsbaldigen Eintrag in das Tagbuch nicht wohl zulassen. Man hält sich daher ein Notizbuch, und wo mehrere Personen im Geschäfte sind, wird jede ein Notizbuch halten. Aus diesen Notizen trägt dann ein Comptoirist oder der Prinzipal das Tagbuch jeden Abend zusammen. Hiebei ist es üblich, da dieses Buch die erste Grundlage für die Rechnungen des Hauptbuches bildet, bei jedem Tagbuchposten sogleich die Rechnungen zu benennen, auf welche der betreffende Vorfall ins Hauptbuch zu übertragen ist und weiter ist es üblich, diejenige Rechnung voranzustellen, welche einen Zuwachs erhalten hat, oder für welche ein Aufwand gemacht worden ist. Da der Geschäftsinhaber die in seinem Geschäft verwendeten Gelder wieder herausziehen will, so kann er sich jedem Unternehmen gegenüber als Gläubiger für die demselben überwiesenen Beträge betrachten, und so würde der Journaleintrag für den Krappeinkauf bei B. also lauten:

D (Debitor, Schuldner) Krappwurzeln . . . Rℓ 7200 —
C (Creditor, Gläubiger) Joachim Sautter . . . . Rℓ 7200 —
dessen Rechnung über 100 Ballen Krappwurzeln.

In der einfachen Buchhaltung des A. würde man im Tagbuch notiren:
Joachim Sautter . . . . Haben
Betrag von 100 Ballen Krappwurzeln . . . . . Rℓ 7200 —

Daß neben dem Tagbuch ein eigenes Cassabuch geführt wird, haben wir schon gesagt. Aber auch außer dem Cassabuch kann man neben dem vollständigen Tagbuche noch eigene Bücher für einzelne Abtheilungen des Geschäftes halten.

Stellen wir uns vor, in einem Geschäft sei ein Comptoirist vollauf mit den Einkäufen am Platze, ein anderer mit den Verkäufen am Platze, ein dritter mit den auswärtigen Verkäufen beschäftigt, ein vierter endlich habe die von auswärts eingehenden Facturen zu registriren, die Wechselgeschäfte zu besorgen und weil er ruhig an seinem Pulte sitzen bleiben kann, die seinen Geschäftskreis berührenden Journaleinträge sogleich aus den Corre-

spondenzen zu machen und Abends das Tagbuch nach den Mittheilungen seiner Mitarbeiter zu ergänzen. Wird ihm dies Geschäft nicht bedeutend erleichtert, wenn jeder der Mitarbeiter ein eigenes Buch hält und dem, welcher das Tagbuch führt, Abends dieses Buch übergibt? So haben wir die weiteren Hilfsbücher: Buch für Platzeinkäufe. Buch für Platzverkäufe. Buch für auswärtige Verkäufe.

Denken wir uns jetzt ein größeres und ein kleineres Geschäft an einem Handelsplatze, wo das vollständige Tagbuch nicht gesetzlich geboten und von den Geschäfts-Inhabern für überflüssig gehalten ist, so wird das kleinere Geschäft zwar ein Einkauf- und ein Verkaufbuch halten, die Ein- und Verkäufe monatlich etwa summarisch in das Tagbuch aufnehmen, alle baaren Einnahmen und Ausgaben dagegen weglassen. In diesem Geschäfte haben wir alle Vorkommnisse in zwei Grundbüchern vereinigt, welche beide mit einander die „Prima-Nota" bilden und die in das Memorial- und das Cassabuch zerfällt.

Das größere Geschäft wird aber nicht lange die Auszüge aus den verschiedenen Nebenbüchern in das Memorial aufnehmen und hier zerfällt also das Tagbuch in folgende 5 Bände: 1) Auswärtige Einkäufe, Wechsel- und andere Zeit-Geschäfte. 2) Cassabuch. 3) Platzeinkäufe. 4) Platzverkäufe. 5) Auswärtige Verkäufe. Daß das Tagbuch je nach dem Umfange des Geschäftes und der Zahl der Arbeiter noch weiter zerlegt werden kann, bedarf wohl keiner weiteren Erklärung.

Vom Memorial- und Cassabuch, oder von den 5 oder mehr Grundbüchern könnten jetzt die Ueberträge auf das Hauptbuch gemacht werden und dies wird auch in kleineren Geschäften geschehen.

Wo aber, wie es vorkommt, das Cassabuch täglich über 20 Seiten einnimmt und das Verkaufbuch auch seine 5—6 oder mehr Seiten füllt, da muß man auf Mittel denken, um erstens die Ueberträge in's Hauptbuch möglichst zu vereinfachen, und zweitens um von Zeit zu Zeit sämmtliche Geschäfte aus den Tagbüchern mit kurzen Erläuterungen so geordnet zusammenzustellen, daß sie, was ja häufig eintritt, beim Nachschlagen leicht aufzufinden sind. Dies führt uns auf die

Monats-Auszüge.

Man stellt nämlich in einem Buche — irrthümlicherweise Journal genannt — alle gleichartigen Geschäfte mit mehr oder weniger vollständiger Beisetzung des Memorialtextes zusammen und trägt nur die ganzen Summen auf die Conti des Hauptbuches über. Alte Methode aber noch häufig in Anwendung.

Noch besser ist es, wenn man ein Buch führt, dessen Conti mit denen des Hauptbuches gleichlaufen und alles zusammen stellt, was je auf 1 Conto gehört. Da aber bei umfangreichem Geschäfte die monatlichen Summen zu weit auseinander zu stehen kämen und den Uebertrug in das summarische Hauptbuch erschweren würden, so legt man sich einen kleinen Auszug an, welcher

nur die Namen der Conti und deren Summen enthält, und welcher zugleich als Probe für die Richtigkeit der Auszüge gilt, weil die Total-Summe den monatlichen Summen aller Hilfsbücher gleich sein muß.

Man könnte das ausführliche Monatsbuch auch spezifizirtes Hauptbuch im Gegensatz zum summarisch gehaltenen Hauptbuch nennen.

Was jetzt die Einrichtung des Hauptbuches betrifft, so geht solche aus dem bisher Gesagten eigentlich von selbst hervor. Wir haben nur noch weniges über die Aufschriften der Rechnungen zu sagen. Da der Aufwand dem Ertrage vorausgeht, so verzeichnet man auch das auf irgend ein Unternehmen verwendete Kapital auf der linken Seite der betreffenden Rechnung, den Ertrag auf der rechten Seite. Im Orient, wo man von der rechten zur linken schreibt, ist es umgekehrt. Die Rechnungen selbst bekommen ihren Namen von dem Gegenstande, über welchen sie Auskunft geben sollen. Sind z. B. Waaren auf Zeit verkauft, so überschreibt man die Rechnung der Kürze halber mit dem Namen des Käufers.

Man könnte ganz wohl die vorhin aufgestellten Conti für Krapp und für Joachim Sautter „Abrechnung über mein Krapplager", Abrechnung mit Joachim Sautter" überschreiben, womit die Sache bei weitem richtiger dargestellt wäre und nicht die Veranlassung zu der sinnlosen Unterscheidung von todten und lebenden Conti's gegeben hätte. Wenn zum Beispiel ein Schafhalter ordentliche Rechnung führt und seine Wolle auf Rechnung verkauft, so hat er ein Conto für seine Schafe zu errichten, welche auf seinem Conto todt sind, und eins für den Käufer, welcher lebt. Er muß nemlich in sein Tagbuch schreiben: **D.** Wollhändler S. **C.** Conto meiner Schafe.

Was die Ueberschrift der beiden Seiten anbetrifft, so könnte man etwa bei

der Cassenrechnung	links	Einnahme	Rechts	Ausgabe
Waarenrechnungen	"	Einkauf	"	Verkauf
"	"	Vorrath und Zuwachs	"	"
"	"	Aufwand	"	Ertrag

setzen.

Mit Aufwand und Ertrag ließen sich eigentlich außer den Abrechnungen mit den Geschäftsfreunden und der Casse alle Rechnungen am füglichsten überschreiben. Bei den Abnehmern und Lieferanten, z. B. bei Joachim Sautter könnte man sagen, links: hat empfangen, rechts: hat geliefert. Man hat aber die Ausdrücke Debet, d. h. Joachim Sautter oder irgend wer, ist mir schuldig, Credit, d. h. der und der hat bei mir gut, oder statt deren Soll und Haben gewählt und der Gleichförmigkeit halber bei allen Conti beibehalten. Die Soll-Seite bezeichnet daher bei allen Rechnungen das, was dieselbe empfangen, die Haben-Seite das, was sie abgegeben hat. So bedeutet auch die Haben-Seite des Kapital-Contos, daß das dort verzeichnete Grundvermögen in verschiedenen Geschäftszweigen angelegt wurde.

Abschluß.

Ist eine Geschäftsperiode verflossen, so geht man Conto für Conto durch; sind nicht nur die Beträge, sondern auch die Quantitäten näher bezeichnet, so vergleicht man den Aufwand mit dem Ertrage, den Empfang mit der Abgabe, zieht, dadurch daß man die noch vorräthigen Vermögenstheile als ausgegangen in die Haben-Seite stellt, den Vorrath vom Empfange ab und ermittelt den erzielten Gewinn.

Angenommen, wir hätten einen Vorrath von 10 Fässern Zucker gehabt, jedes Faß 12 Centner und 1 Centner à 16 Rℓ. Dazu hätten wir ebenso viel im Laufe des Jahres erhalten, dagegen 15 Fässer à 17 Rℓ per Centner verkauft, so kann der Gewinn auf folgende Arten ermittelt werden.

Vorrath	10 Fässer,	enth. 120 Ctr.	à 16 Rℓ	=	Rℓ 1920. —
hiezu	10 „	„ 120 „	16 „	=	„ 1920. —
Zusammen	20 Fässer,	enth. 240 Ctr.	16 „	=	„ 3840. —
noch Vorrath	5 „	„ 60 „	16 „	=	„ 960. —
daher verkauft	15 Fässer,	enth. 180 Ctr.	Ankauf 16 „	=	Rℓ 2880. —
hieraus erlöst			17 „	=	Rℓ 3060. —
			mithin Gewinn		Rℓ 180. —

oder

Soll.			Zucker.		Haben.
Vorrath 10 Fässer	120 Ctr.	1920.	15 Faß	180 Ctr.	3060.
empf. 10 „	120 „	1920.			

Jetzt kann man schließen, nach dem Conto wäre der Vorrath von 5 Fässern 780 Rℓ werth, wodurch sich beide Seiten der Rechnung ausgleichen; der Vorrath hat aber einen Werth à 16 Rℓ von Rℓ 960. —; daher Gewinn Rℓ 180. —, statt dessen stellt man den Vorrath mit Rℓ 960. — unter die Ausgangsseite und so hätte die Rechnung vollständig abgeschlossen folgende Form:

Soll.		Zucker.	Haben.
Invent. I. Vorrath 10 F. 120 Ctr.	Rℓ 1920.	Verkauft 15 Faß 180 Ctr.	Rℓ 3060. —
empfangen 10 „ 120 „	„ 1920.	Invent. II. 5 „ 60 „	„ 960. —
Gewinn	„ 180.		
	Rℓ 4020.		Rℓ 4020. —
Inventar II. Vorrath 5 F. 60.	Rℓ 960.		

Praktische Anwendung.

Wenn wir nun zur praktischen Anwendung des bisher Gesagten schreiten, so glauben wir bei dem Standpunkte, den wir in unserem ganzen

Werke eingenommen haben, nicht an den Geschäftsbetrieb eines untergeordneten Binnenplatzes anknüpfen zu dürfen, sondern unsern Stoff aus dem Comptoir eines deutschen Seeplatzes entnehmen zu müssen. Daß wir hiezu die erste Handelsstadt Deutschlands, **Hamburg**, wählen, wird wohl keiner Rechtfertigung bedürfen. Die nachfolgenden Geschäftsvorfälle sollen uns zugleich ein kleines Bild des Hamburger Handels überhaupt geben und namentlich mit den von manchen andern Plätzen abweichenden Gebräuchen dieses Platzes vertraut machen.

Die meisten Geschäfte werden durch Ab- und Zuschreiben auf den Bank-Contis gemacht. Die bei der Bank deponirten Silberbarren bilden den eigentlichen Cassenbestand der Hamburger Großisten. Man führt daher neben dem Cassabuch noch ein **Bankbuch**.

Mit seltener Ausnahme geschehen alle Platzgeschäfte gegen baar, d. h. per Bank. — Als besondere Vergütung wird außer der Tara bei den meisten Waaren ein Gutgewicht (gg.) gewährt, und zwar bei den Waaren, welche per 100 Pfund verkauft werden 1%, bei 1 Pfd. ½%. Man rechnet bei 1% ganze Pfunde, nemlich von 101—149 Pfd. à 1% 1 Pfd. Gutgewicht, von 150—200 Pfd. 2 Pfd. Gutgewicht. Bei ½% wird zuerst 1% gerechnet und dann halbirt. Soll zum Beispiel von 1852 Pfd. ½% Gutgewicht berechnet werden, so nimmt man 1% mit 19 Pfd., gibt 9½ Pfd. für ½%. Ist die Tara in Prozenten angegeben, so wird zuerst das Gutgewicht abgezogen und vom Rest die Tara gerechnet. Bei Platzverkäufen genießt der Käufer vom Betrage 1%, bei Tabaken 1½% Decort. Die Courtage von Waaren hat der Verkäufer zu bezahlen. Sie beträgt von je 100 Bℳ ⅚ Mark Courant (⅚% Courant von Banco), bei Wechseln und Staatspapieren zahlt Käufer und Verkäufer je 1‰ Courant von Banco. Banco ist um 24% mehr oder weniger besser als Courant; wir rechneten durchaus 125% (100 Bℳ = 125 Courant ℳ), Getreide und Sämereien werden in Courant mit 127% (127 Courant fest = 100 Bℳ) gerechnet. Da der Thaler des 30 Rℓ-Fußes beinahe das einzige Courant-Zahlmittel bildet und 1 Rℓ = 2½ Courant Mark fest umläuft, da ferner — wenn wir noch den um etwa ¼% bessern 14 Rℓ-Fuß zu Grunde legen 27¾ Bℳ = 14 Rℓ = 35 Courant-Mark, so sind 100 Bℳ genau $126^{11}/_{111}$ Courant ℳ.

Alexander Reinhard und **Friedrich Creuzberg** hatten bisher ihre eigenen Geschäfte und traten am 1. Juli in Gesellschaft. Jeder von ihnen soll Bℳ. 100,000. — ins Geschäft einlegen und jeder soll das Recht haben, monatlich Bℳ. 1000. — für seine Privatbedürfnisse zu erheben. Sie kommen überein, folgende Bücher zu führen:

1) Ein Inventar-Buch — wenn es nicht als zweckmäßig erscheinen sollte, jedes Jahres-Inventar in einem eigenen Bande aufzustellen.
   Die Bilanz wird am Schlusse des Inventars aufgestellt.
2) Ein Tagbuch (Journal).
3) Zu besserer Vertheilung der Arbeiten auf dem Comptoir;
   a. ein Bankbuch,
   b. ein Cassabuch,
   c. ein Buch für Platz-Einkäufe,

d. ein Buch für Platz-Verkäufe,
e. ein Buch für auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

4) Ein Memorial für alle weiteren Geschäfte.
5) Ein Buch für die summarischen Monatsauszüge.
6) Ein Buch für die spezifizirten Monatsauszüge.
7) Das Hauptbuch.

Im Hauptbuche soll jede eingehende Faktura über Platz-Einkäufe oder über von auswärts bezogene Waaren ihre eigene Rechnung erhalten, wodurch das Waaren-Scontro erspart wird.

8) Ein Wechsel-Scontro.

Ueber die innere Einrichtung dieser Bücher, über die Form der Einträge, über die dabei üblichen Ausdrücke wollen wir aber noch Einiges vorausschicken.

Jeder einzelne Eintrag in ein Grundbuch oder ins Hauptbuch heißt ein Posten.

Bekommen wir z. B. Waaren, so heißt der betreffende Eintrag

a) wenn nur ein Tagbuch oder Journal für Zeit- und Cassageschäfte gehalten wird: ein Tagbuch- oder Journalposten.

Hält man für Baar- und Zeitgeschäfte getrennte Bücher

b) wenn die Waare gegen baar gekauft wurde, ein Cassaposten;
c) wenn sie auf Zeit gekauft wurde, ein Memorialposten.

Fallen mehrere gleichartige Geschäfte zu gleicher Zeit vor, so kann man sie in einen Posten vereinigen; doch schadet die Vereinigung zu vieler Posten der Uebersicht.

Bei der sogenannten einfachen Buchhaltung, bei welcher nur die Geschäftsfreunde Rechnungen erhalten, wird durch die Beifügung der Worte Soll, Debet, Mehrzahl (bei einem Compagniegeschäft) Sollen, Debent, oder Haben, Credit, Mehrzahl Haben, Credunt zu dem Namen des Geschäftsfreundes bezeichnet, ob derselbe etwas von uns empfangen oder ob er uns etwas geliefert hat. Hat er etwas empfangen, so wird er belastet, debitirt — er wird schuldig, er Soll. Hat er geliefert, so wird ihm der Werth gutgeschrieben, gutgebracht, er wird dafür erkannt, creditirt, er bekommt ein Guthaben, was abgekürzt durch Haben ausgedrückt wird.

Bei der sogenannten doppelten Buchführung wird in den Grundbüchern zugleich das Conto mitbenannt, welches für empfangene Werthe zu belasten oder für abgegebene Beträge zu erkennen ist. Hier war der herrschende Gebrauch seither der, daß man bei einfachen Posten den Debitor voranstellte und den Creditor nachfolgen ließ, bei zusammengesetzten Posten aber vorher andeutete, daß mehrere Creditoren oder Debitoren vorhanden seien und dann dieselben erst namentlich aufführte. Z. B. Wir senden einen Wechsel an Georg Bühler, so schrieb man:

Georg Bühler (Soll) an Wechsel-Conto,

oder wir empfangen Staatspapiere von Max Greiner, so hieß es:
Staatspapiere an Max Greiner.

Erhielten wir aber Wechsel, Staatspapiere und Actien zugleich von Georg Bühler, so schrieb man nicht:

Wechsel	sondern: folgende, oder folgende 3 Debitoren:
Staatspapiere	An Georg Bühler.
Actien.	Wechsel
	Staatspapiere
	Actien.

Diese letzte schwerfällige Behandlung vermeiden wir, und halten uns durchaus an die erstere, indem wir ganz einfach den zu belastenden Rechnungen ein **D** (Debitor) und den zu creditirenden Rechnungen ein **C** (Creditor) vorsetzen, und auch darin von dem bisher üblichen Gebrauch abweichen, daß wir im Memorial zwei Geldcolonnen einrichten, und sowohl bei jedem Debitor, als bei jedem Creditor den betreffenden Betrag auswerfen, dadurch wird die Fertigung der Monatsauszüge (Bildung des Journals nach altem Stil) ungemein erleichtert und die bisher übliche schwerfällige Behandlung der sogenannten Journalposten umgangen.

Wir verweisen darüber auf den Artikel in der kaufmännischen Zeitschrift „Vorwärts“, Magazin für Kaufleute. Bd. 19 S. 1, „der Zopf und die doppelte Buchführung“ von Louis Schmidt.

Ueber die Eröffnung der Bücher haben wir noch das zu bemerken, daß wir nicht, wie dies noch häufig geschieht, jedem Theilnehmer ein eigenes Kapitalconto für seine Einlage errichten, sondern ein Gesammtconto für das ganze Gesellschaftskapital, deßhalb werden auch die Einlagen der Theilnehmer nicht getrennt behandelt, sondern aus den von jedem Associe übergebenen Inventaren ein Gesammtinventar gebildet.

Bei den Einträgen im Hauptbuch unterlassen wir die Vorsetzung des Wörtchen an (im Soll) per (im Haben), sondern bemerken einfach die Thatsache. Ueber die Form der Behandlung der Einträge und des Abschlusses der Rechnungen stellen wir keine Regeln auf. Dieselben werden am besten durch Anschauung erlernt, wozu nachfolgende Blätter genügenden Stoff bieten.

Alles, was man besitzt, z. B. Geld, Waaren, Grundstücke &c. nennt man Activa, alles, was man andern schuldet Passiva; was nach Abzug der Passiva von der Activa übrig bleibt, ist das reine Vermögen.

Unrichtige Einträge dürfen nicht durchstrichen oder corrigirt, sondern müssen durch einen Gegenposten aufgehoben, stornirt, werden, welchem dann der richtige Posten nachzufolgen hat.

Wir bringen nun die von den beiden Theilnehmern Reinhard und Creuzberg übergebenen Inventare.

Inventar von Alexander Reinhard.

Activa.				
Saldo in der Bank			Bℳ 65000	—
Cassabestand . . . . . Bℳ 3500. 10. à 125.			2800	8
Platzwechsel:				
Nr. 1. p. 13. August auf H. Blankenberg	Bℳ 3000	—		
Nr. 2. p. 19. Sept. auf Christoph Ihlfeld	2000	—	5000	—
Fremde Wechsel:				
Nr. 3. £ 300. — auf London à 13. $4\frac{1}{4}$	Bℳ 3989	1		
Nr. 4. Fr. 5000. — auf Paris 189. —	2645	8		
Nr. 5. hfl. 4250. — Amsterdam $35\frac{1}{8}$. —	4839	13	11474	6
Waaren:				
Factura 1. 190 Seronen Domingotabak.				
Btto. 18083 ℔ Gg. $90\frac{1}{2}$ ℔ à $\frac{1}{2}$ %				
$17992\frac{1}{2}$ Tar. 2381 ℔				
$15641\frac{1}{2}$ Ausschl. 156 ℔ à 1 %				
Netto $15455\frac{1}{2}$ ℔ à $9\frac{3}{4}$	Bℳ 9418	3		
ab $1\frac{1}{2}$ % Decort	141	4	9276	15
Factura 2. 82/8 Kisten Imperialthee.				
Btto. 3901 ℔ Ta. 1394 ℔ à 15 ℔ p. Kiste.				
3 ℔ Refactie v. 3 Kisten				
$1416\frac{1}{2}$ ℔ $19\frac{1}{2}$ ℔ Gutg. à $\frac{1}{2}$ %				
Netto $2484\frac{1}{2}$ ℔ à 43/6.	Bℳ 6754	12		
ab 1 % Decort	67	9	6687	3
Factura 3. 120 Fässer Kentuckytabak, unterwegs von Francis Walter, New-York.				
Factura \$ 4991. $98\frac{1}{2}$ à $34\frac{7}{8}$ = 1 Bℳ	Bℳ 14313	15		
Assecuranz darauf bezahlt	263	6	14577	5
Debitoren:				
Georg Meinhard hier pr. 6. August			2182	5
Friedrich Braun „ 20. „			1615	9
Rampold & Comp. Dresden			2884	4
Richardson & Comp. London u/R.. £316. 16. 8. = 13. $4\frac{3}{4}$			4212	14
Activa			Bℳ 125711	8
Passiva.				
Richardson & Comp. London i/R.	Bℳ 11397	9		
Accept. Tratte von Francis Walter	14313	15	25711	8
Netto-Einlage von Alexander Reinhard			Bℳ 100000	—

Inventar von Friedrich Creuzberg.

Activa.					
Bank-Saldo				Bߪ 55000	—
Cassa Bߪ 9309. 6. à 125.				7447	8
Platzwechsel:					
Nr. 6. p. 12. August auf Richard Sixt	Bߪ 3600	—			
Nr. 7. „ 25. Juli „ Crefelder & Comp.	5400	—		9000	—
Fremde Wechsel:					
Nr. 8. S.R. 2500. — Petersburg 30.	Bߪ 4687	8			
Nr. 9. $ 3400. — Madrid 43 1/2.	9243	12			
Nr. 10. £ 613. 4. 8. London 13. 4 3/4.	8154	1			
Nr. 11. LRt 3112. 36. Bremen 138.	6766	5		28851	10
Waaren:					
Factura 4. 197 Säcke Domingokaffee.					
Brutto 23633 ℔ Gg. 118 ℔ à 1/2 %					
512 „ Tara 394 „ „ 2 ℔ p. Ballen					
Netto 23111 ℔ „ 4/9	6864	1			
1 % Decort	68	10		6795	7
Factura 5. 40 Ballen Georgia-Baumwolle					
Brutto 8583 ℔ Gg. 43 ℔ à 1/2 %					
385 „ Tara 342 „ à 4 %					
Netto 8198 ℔ à 7 3/8	Bߪ 3778	12			
1 % Decort	37	13		3740	15
Factura 6. 65 Fässer Cuba-Kaffee.					
Factura von Francis Walter in St. Jago und					
New-York $ 4849. 24. à 35 c (= 1 Bߪ)	Bߪ 13855	—			
bezahlte Assekuranz	368	8		14223	8
Debitoren:					
Carl Mangold hier p. 25. Juli				2607	6
Christian König „ 27. „				3517	11
Friedrich Jost in Berlin				2864	—
Richardson & Comp. London u/R. £ 208. 13. 6. à 13. 4 3/4.				2774	12
Activa				Bߪ 136822	13
Passiva.					
Richardson & Comp. London i/R. . . .	Bߪ 22967	13			
Accept. Tratte von Francis Walter . . .	13855	—		36822	13
Netto-Einlage von Friedrich Creuzberg . . .				Bߪ 100000	—

Die nun während der nächsten vier Monate folgenden Geschäftsvorfälle geben wir gleich in der Form als Tagebuch (Journal, Memorial).

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

Juli.				
5.				
D Factura Nr. 7. Alaun	Bℳ 445	11		
C Bank			Bℳ 445	11
gekauft von Rolffs & Comp. 12 Fässer Alaun, den Betrag an die Verkäufer von unserem Bankguthaben abgeschrieben.				
6.				
D Bank	471	10		
C Factura. Nr. 7. Alaun			471	10
verkauft an Wilhelm Jung 12 Fässer Alaun				
7.				
D Fremde Wechsel	28487	10		
C Bank			28487	10
gekauft von Robert Vonländer.				
Nr. 12. S.R. 3500.— Petersburg à 29 Bℳ 6343. 12.				
Nr. 13/15. £ 1671. 4. 9. London à 13. 4. „ 22143. 14.				
„				
D Richardson & Comp. u/R. £ 832. 19. —	11031	4		
C Fremde Wechsel			11031	4
wir remittiren an Richardson & Comp. in London zum Verkauf				
Nr. 8. S.R. 2500.— auf Petersb. à 30. Bℳ 4687. 8.				
Nr. 12. „ 3500.— „ „ „ 29. „ 6343. 12.				
„				
D Richardson & Comp. London i/R. . . .	34365	6		
C Fremde Wechsel			34365	6
wir remittiren denselben zur Ausgleichung ihres Guthabens nach ihrem Auftrage				
Nr. 3. £ 300. — —				
Nr. 10. „ 613. 4. 8.				
Nr. 13/15. „ 1671. 4. 9.				
£ 2584. 9. 5. p. London zum Tagescours 13. 4¾.				
„				
D Platzwechsel	2884	4		
C Rampold & Comp. Dresden			2884	4
deren Rimesse Nr. 16 p. 8. Aug. auf Rich. Sixt.				
13.				
D Bank	3599	13		
C Factura 2. Thee			3599	13
wir verkaufen an J. J. Berger 42 Kisten.				
Transport	Bℳ 81285	10	Bℳ 81285	10

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

Juli. Transport	Bℳ 81285	10	Bℳ 81285	10
13.				
D Moriz Cortum Magdeburg	3737	13		
C Factura Nr. 4. Domingo-Kaffee			3667	8
C Unkosten			15	1
C Provision			55	4
unsere Factura über 100 Säcke Domingo-Kaffee.				
15.				
D Factura Nr. 3. Kentuckytabak	3137	—		
C Cassa. Cℳ 3921. 4. à 125.			3137	—
Fracht, Zoll und sonstige Kosten von 120 F. Kentuckytabak.				
"				
D Platzwechsel	18169	6		
C Richardson & Comp. u/R. £ 832. 19. —			11140	11
525. 10. 2.			7028	11
£ 1358. 9. 2.				
dieselben begeben S.R. 6000. — à 33 1/2 837. 10.				
ab Provision 1/3 % Courtage 2 ‰ 4. 9. 4.				
Porto 1. 8. 4. 11.				
832. 19.				
und remittiren nach unserem Auftrag für 525. 10. 2.				
den Betrag zum Londoner Cours à 13. 6. und zwar				
Nr. 17. p. 7. August auf A. Dannbrock Bℳ 5140. 11.				
Nr. 18. p. 8. " " A. Beerhalten " 6000. —				
Nr. 19. p. 9. " " denselben " 4028. 11.				
Nr. 20. p. 10. " " B. C. Kümmel " 3000. —				
Bℳ 18169. 6.				
17.				
D Factura Nr. 8. Rüböl	2347	3		
C Bank			2347	3
gekauft von Hugo Rave 12 Fässer Rüböl.				
19.				
D Seeländer & Comp. Dresden	2446	—		
C Factura 8. Rüböl			2370	14
C Unkosten			38	15
C Provision			36	3
unsere Faktura über 12 Fässer Rüböl.				
20.				
D Bank	7609	2		
C Factura 3.			7609	2
verkauft an Sieber & Comp. 40 F. Kentuckytabak.				
Transport	Bℳ 118732	2	Bℳ 118732	2

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

Juli. Transport	*B*⅌ 118732	2	*B*⅌ 118732	2
25.				
D Bank	5400	—		
C Platzwechsel			5400	—
von Crefelder & Comp. Nr. 7 durch Bank eingegangen.				
"				
D Bank	2607	6		
C Carl Mangold hier			2607	6
dessen Zahlung durch Bank.				
26.				
D Bank	9752	10		
C Factura Nr. 1. Domingotabak			9752	10
verkauft an Sieber & Comp. 190 Seronen.				
27.				
D Bank	3517	11		
C Christian König			3517	11
dessen Zahlung durch Bank.				
"				
D Platzwechsel	20000	—		
C Bank			19945	—
C Discont			55	—
von Mäntler & Söhne à 4 % in Discont genommen:				
Nr. 21. *B*⅌ 3000. — 15. August auf Carl Braun.				
Nr. 22. " 4000. — 17. " " B. C. Kümmel.				
Nr. 23. " 6000. — 20. " " Richard Sixt.				
Nr. 24. " 7000. — 20. " " Fr. M. Holstein.				
B⅌ 20000. —				
" 55. — ab aus 495000 Produkt.				
B⅌ 19945. —				
"				
D Platzwechsel	3737	13		
C Moriz Cortum Magdeburg			3737	13
dessen Rimesse Nr. 25. p. 15. Sept. auf Max Blumhard.				
28.				
D Platzwechsel	5310	—		
C Friedr. Jost Berlin			2864	—
für Nr. 26. p. 7. August auf August Danebrock.				
C Seeländer & Comp. Dresden			2446	—
für Nr. 27. p. 19. Sept. auf Daniel Praune.				
29.				
D Factura 6. Cubakaffee	1945	13		
C Kaffee . *C*⅌ 2432. 4. à 125. . .			1945	13
Fracht, Zoll und sonstige Unkosten von 65 Fässer Cubakaffee.				
Transport	*B*⅌ 171003	7	*B*⅌ 171003	7

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchsfolien.

Juli. Transport	B ℔ 171003	7	B ℔ 171003	7
31.				
D Unkosten	208	13		
C Cassa. C ℔ 261. — à 125. . . .			208	13
Courtagen von Platzverkäufen, fremden Wechseln, Porto und sonstige Unkosten.				
"				
D Alexander Reichard Privat-Conto	1000	—		
D Friedrich Creuzberg "	1000	—		
C Cassa. C ℔ 2500. — à 125. . . .			2000	—
	B ℔ 173212	4	B ℔ 173212	4
August.				
3.				
D Bank	B ℔ 3428	15		
C Factura 2. Imperialthee			B ℔ 3428	15
verkauft an Heinrich Gademann 40 Kisten.				
6.				
D Bank	2128	8		
C Georg Meinhard hier			2128	8
dessen Zahlung durch Bank.				
7.				
D Bank	8004	11		
C Platzwechsel			8004	11
eingegangen von A. Danebrock für Nr. 17. B ℔ 5140. 11.				
" 26. " 2864. —				
8.				
D August Bose Leipzig	3626	—		
C Factura 4. Domingokaffee			3557	13
C Unkosten			14	10
C Provision			53	9
unsere Factura über 97 S. Domingokaffee.				
"				
D Bank	8884	4		
Platzwechsel			8884	4
eingegangen von R. Sixt für Nr. 16. B ℔ 2884. 4.				
A. Beerhalter " 18. " 6000. —				
9.				
D Bank	4028	11		
C Platzwechsel			4028	11
eingegangen von A. Beerhalter für Nr. 19.				
Transport	B ℔ 30155	1	B ℔ 30155	1

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

August. Transport	B℔ 30155	1	B℔ 30155	1
10.				
D Bank	3000	—		
C Platzwechsel			3000	—
eingegangen von B. C. Kümmel für Nr. 20.				
"				
D Bank	16553	2		
C Factura Nr. 6. Cubakaffee			16553	2
verkauft an J. J. Jütke 65 Fässer.				
"				
D Factura Nr. 9. Kleesamen	4727	14		
C Bank			4727	14
gekauft von August Neugebauer 78 Säcke.				
11.				
D Platzwechsel	72000	—		
C Bank			71574	8
C Discont			425	8
von Heinrich Blankenfeld à 4 % in Discont genommen:				
Nr. 28. B℔ 25000.— p. 25. Sept. auf Daniel Praune.				
Nr. 29. " 13500.— p. 4. Okt. " B. C. Kümmel.				
Nr. 30. " 22500.— p. 7. " " Richard Sirt.				
Nr. 31. " 11000.— p. 13. " " Fr. M. Holstein.				
B℔ 72000.—				
" 425. 8. Discont aus 3829000 Prod.				
B℔ 71574. 8.				
12.				
D Bank	8595	7		
C Platzwechsel			3600	—
eingegangen von Richard Sirt für 46.				
C Factura Nr. 9. Kleesamen			4995	7
verkauft an Thiele & Comp. 78 Säcke.				
13.				
D Bank	3000	—		
C Platzwechsel			3000	—
eingegangen von Heinrich Blankenfeld für Nr. 1.				
15.				
D Bank	10587	14		
C Platzwechsel			3000	—
eingegangen von Carl Braun für Nr. 21.				
C Factura 3. Kentuckytabak			7587	14
verkauft an Sieber & Comp. 40 Fässer.				
Transport	B℔ 148619	6	B℔ 148619	6

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

August. Transport	Bƒ 148619	6	Bƒ 148619	6
17.				
D Bank	4000	—		
C Platzwechsel			4000	—
eingegangen von B. C. Kümmel für Nr. 22.				
20.				
D Bank	1615	9		
C Friedrich Braun			1615	9
dessen Zahlung durch die Bank.				
〃				
D Bank	6000	—		
C Platzwechsel			6000	—
eingegangen von Richard Sixt für Nr. 23.				
25.				
D Factura Nr. 10. Salpeter	345	7		
C Bank			345	7
gekauft von Anton Bietsch 16 Fässer.				
26.				
D Bank	7000	—		
C Platzwechsel			7000	—
eingegangen von Franz Maria Holstein für Nr. 24.				
28.				
D Conto ½ mit Conrad Fischer	38674	3		
C Bank			38674	3
gekauft von Gebrüder Milde auf gemeinschaftliche Rechnung mit Conrad Fischer 200 Kisten Zucker.				
〃				
D Bank	19337	2		
C Conrad Fischer			19337	2
dessen Zahlung an die Bank für seinen Antheil am Einkauf.				
〃				
D Bank	7648	13		
C Factura Nr. 3. Kentuckytabak			7648	13
verkauft an Carl Wesenfeld 40 Fässer.				
30.				
D Fremde Wechsel	21502	12		
C Bank			21502	12
gekauft von Georg Heimburg				
Nr. 32. hollƒ 5750. — Amsterd. 35⅜ Bƒ 6501. 12.				
Nr. 33. $ 4600. — Madrid 43 „ 12362. 8.				
Nr. 34. *Fr.* 5000. — Paris 189½ „ 2638. 8.				
21502. 12.				
Transport	Bƒ 254743	4	Bƒ 254743	4

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

August. Transport	B₰ 254743	4	B₰ 254743	4
31.				
D Unkosten . . . . für Courtagen 2c.	308	5		
D Alexander Reinhard	1000	—		
D Friedrich Creuzberg	1000	—		
C Cassa. C₰ 2885. 7. à 125.			2308	5
	B₰ 257051	9	B₰ 257051	9
September.				
1.				
D Richardson & Comp. London u/R. £ 2862. —	B₰ 38231	13		
C Fremde Wechsel			B₰ 38231	13
wir senden denselben zum Verkauf,				
Nr. 4. *Fr.* 5000. — Paris à 189. B₰ 2645. 8.				
„ 34. „ 5000. — „ à 189½. „ 2638. 8.				
„ 5. hl₰. 4250. — Amst. à 35⅛. „ 4839. 13.				
„ 32. „ 5750. — „ à 35⅜. „ 6501. 12.				
„ 9. $ 3400. — Madrid à 43½. „ 9243. 12.				
„ 33. „ 4600. — „ à 43. „ 12362. 8.				
B₰ 38231. 13.				
2.				
D Bank	3973	8		
C Factura 5. Baumwolle			3973	8
verkauft an Zeltner & Heine 40 Ballen.				
„				
D Platzwechsel	3626	—		
C August Bose Leipzig			3626	—
dessen Rimesse Nr. 35 p. 8. Oktober auf A. Lieber.				
5.				
D Factura 11. Canehl	7959	—		
C Bank			7959	—
gekauft von Friedrich Wagenknecht 83 Fardehl.				
10.				
D Conto ½ mit Christian König	16342	1		
C Bank			16342	1
gekauft von Adolph Dreßler & Sohn auf gemeinschaftliche Rechnung mit Christian König 900 Ballen brasil. Kaffee.				
„				
D Bank	8171	—		
C Christian König			8171	—
dessen Zahlung auf die Bank für seinen Antheil am Ankauf.				
Transport	B₰ 78303	6	B₰ 78303	6

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

September. Transport	B℔ 78303	6	B℔ 78303	6
13.				
D Bank	369	—		
C Factura 10. Salpeter			369	—
verkauft an A. Müllendorf Sohn 16 Fässer.				
"				
D Platzwechsel	38368	11		
C Richardson & Comp. £ 2862. — . . .			38368	11
dieselben begeben				
Fr. 10000 — Paris 25. 25 £ 396. —. 10				
h℔ 10000 — Amsterd. 11. 17 „ 843. 17. 8				
$ 8000 — Madrid 49 1/8 „ 1637. 10. 8				
£ 2877. 5. 6				
Unkosten . „ 15. 8. 6				
wofür sie à 13. 6 1/2 remittiren. £ 2862. —. —				
Nr. 36. 21. Sept. auf A. Danebrok B℔ 8000. —				
Nr. 37. 22. „ „ Carl Braun „ 7000. —				
Nr. 38. „ „ „ „ „ 9000. —				
Nr. 39. 25. „ „ B. C. Kümmel „ 6000. —				
Nr. 40. 27. „ „ „ „ 8368. 11				
B℔ 38368. 11				
"				
D C. F. Ernst in Bremen	6832	5		
C Fremde Wechsel			6832	5
unsere Rimesse Nr. 11 *Rℓ* 3112. 36 p. 23. Sept. — 136 1/2.				
"				
D Unkosten	555	6		
C Cassa *C*℔ 694. 13. à 125 . . .			555	6
Fracht, Zoll u. Kosten für 115 Kisten Zucker, welche uns C. F. Ernst in Bremen consignirte.				
"				
D Cassa *C*℔ 10694. 14 à 125 . . .	8555	14		
C Factura 11. Canehl			8555	14
verkauft gegen baar an J. L. Rupprecht 83 Fardehl.				
"				
D Factura 12. Jamaica-Rum	10428	8		
C Richardson & Comp. London £ 771. 2. 5 à 13. 6			10313	12
Factura über 40 Puncheons Jamaica-Rum				
C Cassa *C*℔ 143. 7 à 125 . . .			114	12
für bezahlte Assecuaranz.				
15.				
D Bank	3737	13		
C Platzwechsel			3737	13
eingegangen für Nr. 25 von Max Blumhard.				
Transport	B℔ 147150	15	B℔ 147150	15

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

Text	Debet		Credit	
September. Transport	B.ℳ 147150	15	B.ℳ 147150	15
19.				
D Bank	4446	—		
C Platzwechsel			4446	—
eingegangen v. Christoph Ihlfeld für Nr. 2. B.ℳ 2000				
„ Daniel Praune „ 27. „ 2446				
20.				
D Cranzmeyer & Comp. Magdeburg	42087	10		
C Conto ½ mit C. Fischer			41035	14
C Unkosten			429	12
C Provision			622	—
unsere Factura über vom gemeinschaftlichen Lager mit Fischer versandte 200 Kisten Zucker.				
„				
D Conto à ½ mit Conrad Fischer	2361	11		
C Conrad Fischer			1180	13
dessen Gewinnantheil.				
C Conto für Participationen			1180	14
unser Gewinnantheil				
21.				
D Bank	8000	—		
C Platzwechsel			8000	—
eingegangen von A. Danebrok für Nr. 36.				
22.				
D Bank	16000	—		
C Platzwechsel			16000	—
eingegangen von Carl Braun für Nr. 37 und 38.				
24.				
D Bank	3696	13		
C Factura Nr. 16. Zucker von Ernst in Bremen			3696	13
verkauft an J. G. Püttner 35 Kisten Havana-Zucker.				
25.				
D Bank	31000	—		
C Platzwechsel			31000	—
eingegangen von Daniel Praune für 28. B.ℳ 25000				
„ B. C. Kümmel „ 39. „ 6000				
26.				
D Platzwechsel	42087	10		
C Cranzmeyer & Comp. Magdeburg . . .			42087	10
Rimessen Nr. 41 p. 20. Nov. B. C. Kümmel B.ℳ 10000. —				
„ 42 „ Richard Sirt „ 11569. 11				
„ 43 „ C. Braun „ 8000. —				
„ 44 „ Fr. M. Holstein „ 12517. 15				
Transport	B.ℳ 296830	11	B.ℳ 296830	11

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchsfolien.

September. Transport	*B*℔ 296830	11	*B*℔ 296830	11
26.				
D Moriz Cortum in Magdeburg	9444	13		
D August Bose Leipzig	8311	4		
C Conto ½ mit Christian König			17424	3
C Unkosten			69	8
C Provision			262	6
unsere Facturen über je 200 Ballen brasil. Kaffee.				
"				
D Conrad Fischer	20517	15		
C Platzwechsel			20517	15
für die beiden Wechsel Nr. 43 und 44 p. 20. Nov.				
"				
D Conto à ½ mit Christian König	1082	2		
C Christian König			541	1
dessen Gewinnantheil				
C Conto für Participationen			541	1
unser Gewinnantheil.				
27.				
D Bank	8368	11		
C Platzwechsel			8368	11
eingegangen von B. C. Kümmel für Nr. 40.				
28.				
D Accepte	14313	15		
C Bank			14313	15
Einlösung der Tratte von Francis Walter bei B. C. Kümmel.				
30.				
D Platzwechsel	60000	—		
C Bank			59651	—
C Discont			349	—
von Franz Moriz Holstein in Discont genommen à 4%				
Nr. 45 p. 17. Nov. auf B. C. Kümmel *B*℔ 20000. —				
Nr. 46 „ 20. „ „ A. Danebrok „ 15000. —				
Nr. 47 „ 24. „ „ Richard Sixt „ 12000. —				
Nr. 48 „ 26. „ „ Carl Braun „ 8712. 1				
Nr. 49 „ „ „ „ A. Lieber „ 1287. 15				
Nr. 50 „ 27. „ „ Daniel Praune „ 3000. —				
"				
D Christian König	8712	1		
C Platzwechsel			8712	1
unsere Rimesse Nr. 48 p. 26. Nov.				
Transport	*B*℔ 427581	8	*B*℔ 427581	8

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.

September. Transport	B.ℳ 427581	8	B.ℳ 427581	8
30.				
D Unkosten	507	12		
D Alexander Reinhard	1000	—		
D Friedr. Creuzberg	1000	—		
C Cassa C.ℳ 3134. 11. à 125 . .			2507	12
	B.ℳ 430089	4	B.ℳ 430089	4
Oktober.				
1.				
D Bank	B.ℳ 4755	15		
C Factura Nr. 16. Consign. von Bremen . verkauft an J. Gademann 80 Kisten Brasilzucker.			B.ℳ 4755	15
〃				
D Factura 16. Consign. von C. F. Ernst Bremen	8452	12		
C Unkosten			725	15
C Provision			126	13
C C. F. Ernst Bremen . . . . unsere Verkaufsrechnung über die uns von C. F. Ernst in Bremen consignirten 115 Kisten Zucker.			7600	—
〃				
D Factura 13. Jamaica-Rum	11958	10		
C Francis Walter Newyork $ 4109. 88. à 35. Factura über 52 Fässer Jamaica-Rum.			11742	8
C Cassa C.ℳ 270. 1. . . . für Assecuranz.			216	2
〃				
D Francis Walter Newyork $ 4109. 88. à 35.	11742	8		
C Accepte . . . . dessen Tratte p. 2. Januar.			11742	8
2.				
D Factura 12. Jamaica-Rum von London . .	277	4		
C Cassa C.ℳ 346. 9. à 125 . . . Fracht, Zoll und Unkosten für 40 Puncheons Rum.			277	4
〃				
D Factura 14. Pottasche.	1824	4		
C Bank . . . . gekauft von M. Bruggiser 12 Fässer.			1824	4
4.				
D Platzwechsel	9444	13		
C Moriz Cortum Magdeburg . . . . . Rimesse Nr. 51 p. 26. Nov. auf Max Blumhard.			9444	13
Transport	B.ℳ 48456	2	B.ℳ 48456	2

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchfolien.					
	Oktober. Transport	*B/* 48456	2	*B/* 48456	2
	4.				
	D Bank	13500	—		
	C Platzwechsel			13500	—
	eingegangen von B. C. Kümmel für Nr. 29.				
	"				
	D Bank	22500	—		
	C Platzwechsel			22500	—
	eingegangen von Richard Sirt für Nr. 30.				
	8.				
	D Bank	3626	—		
	C Platzwechsel			3626	—
	eingegangen von A. Lieber für Nr. 35.				
	10.				
	D Factura 15. Terpentin	3658	11		
	C Bank			3658	11
	gekauft von F. A. Bremme 550 Orhoft franz. Terpentin.				
	13.				
	D Bank	11000	—		
	C Platzwechsel			11000	—
	eingegangen von Franz Maria Hölstein für Nr. 31.				
	"				
	D Seeländer & Comp. Dresden	1920	—		
	C Factura 14. Pottasche			1867	15
	C Unkosten			23	11
	C Provision			28	6
	unsere Factura über 12 Fässer Pottasche.				
	15.				
	D Accept	13855	—		
	C Bank			13855	—
	Einlösung der Tratte von Francis Walter.				
	31.				
	D Unkosten	53	15		
	D Alexander Reinhard	1000	—		
	D Friedrich Creuzberg	1000	—		
	C Cassa *C/* 2567. 6. à 125. . . .			2053	15
	"				
	D C. F. Ernst Bremen	68	5		
	C Discont			68	5
	2 Mt. Zinse aus *B/* 6832. 5. à 4 %.				
	"				
	D C. F. Ernst Bremen	699	6		
	C Accepte			699	6
	dessen Tratte p. Saldo seines Guthabens bei uns p. 23. November.				
	Transport	*B/* 121337	7	*B/* 121337	7

Tagbuch (Journal, Memorial).

Hauptbuchsfolien.

Oktober. Transport	B.ƒ 121337	7	B.ƒ 121337	7
31.				
D Richardson & Comp. London u/R. . . .	246	5		
C Fremde Wechsel			246	5
Da der durch die von denselben begebenen Wechseln erzielte Gewinn auf dem Conto von Richardson erscheint, so tragen wir denselben jetzt auf fremde Wechsel über.				
Wir berechneten nämlich zu den Ankaufspreisen				
am 7. Juli Nr. 12 u. 8				
mit B.ƒ 11031. 4. dafür empf. 11140. 11.				
am 1. Sept. versch. „ 38231. 13. „ „ 38368. 11.				
Uebersch. 246. 5.				
B.ƒ 49509. 6 B.ƒ 49509. 6.				
„				
D Fremde Wechsel	40	—		
D Faktura 1. 190 Seronen Domingo-Tabak .	66	—		
D „ 2. 82 Kisten Thee	47	5		
D „ 3. 120 Fässer Kentucky-Tabak . .	154	10		
D „ 5. 40 Ballen Baumolle	26	12		
D „ 6. 65 Fässer Cuba-Kaffee . . .	111	7		
D „ 7. 12 Fässer Alaun	3	3		
D „ 9. 78 Säcke Kleesamen	42	12		
D „ 10. 16 Fässer Salpeter	2	8		
D „ 11. 83 Fardehl Canehl	57	10		
C Unkosten			552	3
Wir berechnen die Courtagen auf die Platzverkäufe à 5/6 % und auf die gekauften fremden Wechsel à 1 ‰ beides Courant à 125 Cƒ = 100 B.ƒ und bringen die Beträge auf die betreffenden Conti.				
Summa	B.ƒ 122135	15	B.ƒ 122337	15

II.

Grundbücher in umfangreicherem Geschäfte.

Wir beginnen mit dem Memorial; aus demselben haben wir die Geschäfte, welche durch die Bank, durch die Cassa gemacht werden, ferner alle Platz-Ein- und Verkäufe, sowie die auswärtigen Verkäufe, weggelassen, weil solche in eigenen Büchern verzeichnet werden; deßgleichen hielten wir die Beisetzung des erklärenden Textes für überflüssig, da derselbe ja in vorstehendem Journal vollständig gegeben ist.

Memorial Hamburg.

Hauptbuchsfolien.					
	Juli.				
	7.				
	D Richardson & Comp. London u/R. £ 832. 19. —	B℔ 11031	4		
	D Richardson & Comp. i/R.	34365	6		
	C Fremde Wechsel			B℔ 45396	10
	11.				
	D Platzwechsel	2884	4		
	C Rampold & Comp. Dresden			2884	4
	15.				
	D Platzwechsel	18169	6		
	C Richardson & Comp. u/R. £ 832. 19. —.			18169	6
	17.				
	D Platzwechsel	3737	13		
	C Moriz Cortum Magdeburg			3737	13
	28.				
	D Platzwechsel	5310	—		
	C Friedr. Jost Berlin			2864	—
	C Seeländer & Comp. Dresden			2446	—
		B℔ 75498	1	B℔ 75498	1
	August.				
	—				
	September.				
	1.				
	D Richardson & Comp. u/R.	B℔ 38231	13		
	C Fremde Wechsel			B℔ 38231	13
	2.				
	D Platzwechsel	3626	—		
	C August Bose Leipzig			3626	—
	13.				
	D Platzwechsel	38368	11		
	D Factura 12.	10313	12		
	C Richardson & Comp. u/R.			48682	7
	Transport	B℔ 90540	4	B℔ 90540	4

Memorial Hamburg.

Hauptbuchfolien.

September. Transport	*B℔* 90540	4	*B℔* 90540	4
13.				
D C. F. Ernst Bremen	6832	5		
C Fremde Wechsel			6832	5
20.				
D Conto à $^1/_2$ mit Conrad Fischer	2361	11		
C Conrad Fischer			1180	13
C Conto für Participationen			1180	14
26.				
D Platzwechsel	42087	10		
C Cranzmeyer & Comp. Magdeburg . . .			42087	10
"				
D Conto à $^1/_2$ mit Christian König	1082	2		
C Christian König			541	1
C Conto für Participationen			541	1
"				
D Conrad Fischer	20517	15		
C Platzwechsel			20517	15
30.				
D Christian König	8712	1		
C Platzwechsel			8712	1
	B℔ 172134	—	*B℔* 172134	—
Oktober.				
2.				
D Factura	11742	8		
C Francis Walter Newyork			11742	8
"				
D Francis Walter	11742	8		
C Accepte			11742	8
4.				
D Platzwechsel	9444	13		
C Moriz Cortum Magdeburg			9444	13
15.				
D C. F. Ernst Bremen	767	11		
C Accepte			699	6
C Discont			68	5
30.				
D Richardson & Comp. London u/R.	246	5		
C Fremde Wechsel			246	5
"				
D Fremde Wechsel	40	—		
D Diverse Facturen	512	3		
C Unkosten			552	3
	B℔ 34496	—	*B℔* 34496	—

1.	Hamburg, Cassa-Journal.				Einnahmen.		
Juli. 1	Inventar I. oder Bilanz I. . . . . Cassabestand.	C ℳ	12810	—	B ℳ	10248	—
		C ℳ	12810	—	B ℳ	10248	—
Aug. 1	Saldo . . . . vom vorigen Monat übertragen.	C ℳ	3695	8	B ℳ	2956	6
		C ℳ	3695	8	B ℳ	2956	6
Sept. 1	Saldo . . . . vom vorigen Monat verblieben.	C ℳ	810	1	B ℳ	648	1
13	Factura 11. 83 Fardehl Canehl . . . . an J. L. Rupprecht verkauft.		10694	14		8555	14
		C ℳ	11504	15	B ℳ	9203	15
Okt. 1	Saldo . . . . Uebertrag vom vorigen Monat.	C ℳ	7532	9	R ℳ	6026	1
		C ℳ	7532	9	B ℳ	6026	1
Nov. 1	Saldo Inventar II. . . . . Baarbestand.	C ℳ	4348	7	B ℳ	3478	12

An das Cassenbuch, beziehungsweise Cassen-Journal schließt sich unmittelbar das Bankbuch an, weil der Bankfond eigentlich das Zahlmittel des Hamburgischen Handelsstandes bildet, wie wir dies schon in dem zuerst aufgestellten vollständigen Tagbuch gesehen haben. Das Bank-Conto bildet daher, nicht wie die Abrechnungen mit den Geschäftsfreunden, ein sogenanntes Personal-Conto,

Hamburg, Cassa-Journal. Ausgaben. 1.

Juli.	Faktura 3. 120 Fässer Kentuckytabak . .	C℔	3921	4	B℔	3137	—
13	Fracht, Zoll und Spesen.						
	Factura 6. 65 Fässer Cubakaffee		2432	4		1945	13
24	Fracht, Zoll und Spesen.						
	Unkosten		261	—		208	13
31	Courtagen, Verpackungskosten ꝛc.						
	Alexander Reinhard Privat-Conto		1250	—		1000	—
	Friedrich Creuzberg „		1250	—		1000	—
	Saldo		3695	8		2956	6
	Uebertrag in den Monat August.						
		C℔	12810	—	B℔	10248	—
Aug.	Unkosten	C℔	385	7	B℔	308	5
31	Courtagen ꝛc.						
	Alexander Reinhard Privat-Conto		1250	—		1000	—
	Friedrich Creuzberg „		1250	—		1000	—
	Saldo		810	1		648	1
	Uebertrag in den Monat September.						
		C℔	3695	8	B℔	2956	6
Sept.	Factura 12. 40 Fässer Rum von London .	C℔	143	7	B℔	114	12
13	Assecurranz.						
	Unkosten		1328	15		1063	2
13	Fracht und Zoll für Zucker von Bremen C℔ 694. 4. B℔ 555. 6.						
31	Courtagen ꝛc. „ 634. 11. 507. 12.						
	C℔ 1328. 15. B℔ 1063. 2.						
	Alexander Reinhard Privat-Conto		1250	—		1000	—
	Friedrich Creuzberg „		1250	—		1000	—
	Saldo		7532	9		6026	1
„	Vortrag in October.						
		C℔	11504	15	B℔	9203	15
Okt.	Factura 12. Rum von London	C℔	346	9	B℔	277	4
2	Fracht, Zoll und Spesen.						
	Faktura 13. Rum von New-York		270	2		216	2
„	Assecurranz.						
31	Unkosten		67	7		53	15
	Courtagen ꝛc.						
	Alexander Reinhard Privat-Conto		1250	—		1000	—
	Friedrich Creuzberg „		1250	—		1000	—
	Saldo		4348	7		3478	12
	Uebertrag in November und Inventrr II.						
		C℔	7532	9	B℔	6026	1

sondern vertritt eigentlich das Cassa-Conto oder bildet einen Hauptbestandtheil desselben. Da dasselbe nach dem Muster des spezifizirten Monatsauszuges vom Juli aus dem ersten vollständigen Tagebuch leicht herzustellen ist, so unterlassen wir hier die Darstellung desselben und gehen auf die **Grundbücher über Waarengeschäfte** über.

1. **Einkaufs-Journal für Platzeinkäufe.**

	Juli 5.						
	von Rolffs & Cie. gekauft durch Makler Bernhard						
Fact. 7	12 Tonnen Alaun Nr. 7—18.						
	Btto. 7809 ℔ Gg. 78 ℔ à 1 %.						
	816 „ Tara 738 „						
	Ntto. 6993 ℔ à B.ℳ 6. 7.	B.ℳ	450	3			
	ab 1 % Decort		4	8	B.ℳ	445	11
	Juli 17.						
	von Hugo Rave gekauft durch Makler Köppen						
Fact. 8	12 Fässer Rüböl Nr. 11—22.						
	Btto. 13042 ℔ Gg. 130 ℔ à 1 %.						
	1616 „ Tara 1486 „						
	Ntto. 11426 ℔ à B.ℳ 20. 12. . . .	B.ℳ	2370	14			
	ab 1 % Decort		23	11		2347	3
					B.ℳ	2792	14
	D Factura Nr. 7. 12 Fässer Alaun . . .	B.ℳ	445	11			
	D „ „ 8. 12 „ Rüböl . . .		2347	3			
	C Bank				B.ℳ	2792	14
		B.ℳ	2792	14	B.ℳ	2792	14
	August 10.						
	von A. Neugebauer gekauft durch Makler Baumann						
Fact. 9	78 S. neuen rothen schles. Kleesamen Nr. 21—98.						
	Btto. 15648 ℔ Gg. 156 ℔ à 1 %.						
	390 „ Tara 234 „ à 3 ℔ p. Sack.						
	Ntto. 15258 ℔ à C.ℳ 39. 12. .	C.ℳ	6065	1			
	ab 1 % Decort		60	10			
		C.ℳ	6004	7			
	à 127 %				B.ℳ	4727	14
	August 25.						
	von Anton Bietsch gekauft durch Makler Herter						
Fac. 10	16 Säcke englischen Salpeter.						
	Btto. 1782 ℔ Gg. 18 ℔ à 1 %.						
	196 „ Tara 178 „						
	Ntto. 1586 ℔ B.ℳ 22. —	B.ℳ	348	15			
	ab 1 % Decort		3	8		345	7
	Transport				B.ℳ	5073	5

Einkaufs-Journal für Platzeinkäufe. 2.

	Transport		—	Bℳ 5073	5
	August 28.				
	von Gebr. Milde durch Makler Hofmann gekauft für gemeinschaftl. Rechnung mit Conrad Fischer				
Partic.	120 Kisten weißen Bahia-Zucker Nr. 46—165				
	Btto. 176029 ℔ Gg. 1760 ℔ à 1 %				
	174269 ℔ Tara 27883 ℔ à 16 %				
	Ntto. 146386 ℔ Bℳ 17. —	Bℳ 24885	10		
	ab 1 % Decort	248	14	24636	12
	ferner von denselben zum gleichen Zweck 80 Kisten braunen Bahia-Zucker Nr. 166—245				
	Btto. 123657 ℔ Gg. 1237 ℔ à 1 %				
	122420 ℔ Tara 22036 ℔ à 18 %				
	Ntto. 100384 ℔ Bℳ 14. 2.	Bℳ 14179	4		
	ab 1 % Decort	141	13	14037	7
				Bℳ 43747	8
	D Factura 9. 78 Säcke Kleesamen . . .	Bℳ 4727	14		
	D Factura 10. 16 „ Salpeter . . .	345	7		
	D Conto à ½ mit Conr. Fischer 200 Kisten Zucker	38674	3		
	C Bank			Bℳ 43747	8
		Bℳ 43747	8	Bℳ 43747	8
	September 5.				
	von Friedrich Wagenknecht gekauft durch Makler Cramer				
Fac. 11	83 Fardehl Canehl Nr. 1—83.				
	Btto. 7465 ℔ Gg 37½ ℔ à ½ %				
	1033½ „ Tara 996 „ à 12 ℔ p. Fardehl				
	Ntto. 6431½ ℔ à 20/.	Bℳ 8039	6		
	ab 1 % Decort	80	6	Bℳ 7959	—
	September 10.				
	von Adolph Dreßler & Sohn gekauft durch Makler Berner für gemeinschaftliche Rechnung mit Christian König				
Partic.	400 Säcke brasil. Kaffee Nr. 198—597.				
	Btto. 60193 ℔ Gg. 301 ℔ à ½ %				
	1501 „ Ta. 1200 „ à 3 ℔ p. Sack				
	Ntto. 58692 ℔ à 4/6.	Bℳ 16507	2		
	ab 1 % Decort	165	1	Bℳ 16342	1
	Transport			Bℳ 24301	1

3. Einkaufs-Journal für Platzeinkäufe.

	Transport			Bℓ 24301	1
	September 10.				
	D Factura 11. 83 Fardehl Canehl	Bℓ 7959	—		
	D Conto 1/2 mit Christian König 400 Ballen Brasil. Kaffee	16342	1		
	C Bank			24301	1
		Bℓ 24301	1	Bℓ 24301	1
	Oktober 2.				
	Gekauft von M. Bruggiser durch Makler Bernhard				
	12 Fässer russische Pottasche Nr. 1—12.				
Fac.14	Btto. 11332 ℔ Gg. 113 ℔ à 1 %.				
	11219 ℔ Tara 1122 ℔ à 10 %.				
	Ntto. 10097 ℔ à Bℓ 18. 4.	Bℓ 1842	11		
	ab 1 % Decort	18	7	Bℓ 1824	4
	Oktober 10.				
	Gekauft von A. Bremme durch Makler Schmidt				
Fac.15	55 Oxhoft französ. Terpentin Nr. 101—155.				
	Btto. 32883 ℔ Gg. 329 ℔ à 1 %.				
	4179 „ Tara 3850 „ à 70 ℔ pr. Oxhoft				
	Ntto. 28704 ℔ à Bℓ 12. 14.	Bℓ 3695	10		
	ab 1 % Decort	36	15	3658	11
				Bℓ 5482	15
	D Factura Nr. 14. 12 Fässer Pottasche .	Bℓ 1824	4		
	D „ „ 15. 55 Oxhoft Terpentin .	3658	11		
	C Bank			Bℓ 5482	15
		Bℓ 5482	15	Bℓ 5482	15
	November —.				

Verkaufs-Journal für Platzverkäufe. 1.

	Juli. 6.				
	Verkauft an W. Jung durch Makler Brögelmann				
Fact. 7	12 Tonnen Alaun Nr. 7—18.				
	Btto. 7809 ℔ Gg. 78 ℔ à 1 %.				
	816 „ Ta. 738 „				
	Ntto. 6993 ℔ à Bℳ 6.13.	Bℳ 476	6		
	ab 1 % Decort	4	12	Bℳ 471	10
	Juli 12.				
	Verkauft an J. J. Berger & Comp. durch Makler Engels				
Fact. 2	42/8 Kisten Imperial-Thee.				
	Btto. 1998 ℔ Gg. 10 ℔ à 1/2 %.				
	724 „ Ta. 714 „ à 17 ℔ per Kiste				
	Ntto. 1274 ℔ à 45/8	Bℳ 3636	3		
	ab 1 % Decort	36	6	3599	13
	Juli 20.				
	An Sieber & Comp. verkauft durch Makler Hübner				
Fact. 3	40 Fässer Kentucky-Tabak.				
	Ntto. 41200 ℔ à 3/	Bℳ 7725	—		
	ab Decort 1 1/2 %.	115	14	7609	2
	Juli 26.				
	An Sieber & Comp. durch Makler Hübner verkauft				
Fact. 1	190 Seronen Domingo-Tabak.				
	Btto. 18083 ℔ Gg. 90 1/2 ℔ à 1/2 %.				
	17992 1/2 ℔ Ta. 2381 ℔				
	15611 1/2 Ausschl. 156 ℔ à 1 %.				
	Ntto. 15455 1/2 Ausschl. à 10/3.	Bℳ 9901	3		
	ab 1 1/2 % Decort	148	9	9752	10
				Bℳ 21433	3
	D Bank	Bℳ 21433	3		
	C Factura 1. Domingo-Tabak . .			Bℳ 9752	10
	C Factura 2. Imperial-Thee . .			3599	13
	C Factura 3. Kentucky-Tabak . .			7609	2
	C Factura 7. Alaun			471	10
		Bℳ 21433	3	Bℳ 21433	3

2. **Verkaufs-Journal für Platzverkäufe.**

	August 3.				
	An H. Gademann durch Makler Engels verkauft				
Fact. 2	40/8 Kisten Imperial-Thee.				
	Btto. 1903 ℔ Gg. 9½ ℔ à ½ %.				
	689½ „ Ta. 680 „ à 17 ℔ pr. K.				
	Ntto. 1213½. à 45/8.	B.ℳ 3463	9		
	ab 1 % Decort	34	10	3428	15
	August 10.				
	Verkauft an J. J. Jütke durch Makler Kißling				
Fact. 6	65 Fässer Cuba-Kaffee.				
	Btto. 50118 ℔ Gg. 250½ ℔ à ½ %.				
	5530½ „ Ta. 5280 „				
	Ntto 44587½ ℔ à 6/	B.ℳ 16720	5		
	ab 1 % Decort	167	3	16553	2
	August 12.				
	Verkauft an Thiele & Comp. durch Makler Stuve				
Fact. 9	78 Säcke neuen rothen schlesischen Kleesamen				
	Btto. 15648 ℔ Gg. 156 ℔ à 1 %.				
	390 „ Ta. 234 „ à 3 ℔ pr. Sack				
	Ntto. 15258½ ℔ à Cℳ 42.	Cℳ 6408	6		
	ab 1 % Decort	64	1		
		Cℳ 6344	5		
	à 127 %			4995	7
	August 15.				
	Verkauft an Sieber & Comp. durch Makler Hübner				
Fact. 3	40 Fässer Kentucky-Tabak.				
	Ntto. 41085 ℔ à 3/	B.ℳ 7703	7		
	ab 1½ % Decort	115	9	7587	14
	August 30.				
	An Carl Westerfeld durch Makler Hübner verkauft				
Fact. 3	40 Fässer Kentucky-Tabak.				
	Ntto. 41415 ℔ à 3/	Bℳ 7765	5		
	ab 1½ % Decort	116	9	7648	13
				B.ℳ 40214	3

Verkaufs-Journal für Platzverkäufe. 3.

	D Bank	40214	3		
	C Factura 2. Imperial-Thee . .			3428	15
	C Factura 3. Kentucky-Tabak . .			15236	11
	C Factura 6. Cuba-Kaffee . . .			16553	2
	C Factura 9. Kleesamen . . .			4995	7
		Bℳ 40214	3	Bℳ 40214	3
	Sept. 1.				
	Verkauft an Zeltner & Heyne durch Makler Ahrens				
Fact. 5	40 Ballen Georgia-Baumwolle.				
	Btto. 8583 ℔ Gg. 43 ℔ à 1/2 %.				
	385 „ Ta. 342 „ à 4 %.				
	Ntto. 8198 ℔ 7/10.	Bℳ 4013	10		
	ab 1 % Decort	40	2	Bℳ 3973	8
	Sept. 12.				
	Verkauft an A. Müllendorf & Sohn durch Makler Brögelmann				
Fact.10	16 Fässer englischen Salpeter				
	Btto. 1782 ℔ Gg. 18 ℔ à 1 %.				
	196 „ Ta. 178 „				
	Ntto. 1586 ℔ à Bℳ 23. 8	Bℳ 372	11		
	ab 1 % Decort	3	11	369	—
	Sept. 15.				
	An J. L. Rupprecht verkauft durch Makler Engels				
Fact.11	83 Fardehl Canehl.				
	Btto. 7465 ℔ Gg. 37 1/2 ℔ à 1/2 %.				
	1033 1/2 „ Ta. 996 „ à 12 ℔ p. Fardehl				
	Ntto. 6431 1/2 ℔ à 21/6.	Bℳ 8642	5		
	ab 1 % Decort	86	7	8555	14
	Sept. 24.				
	Verkauft an F. G. Püttner durch Makler Kulka				
Fact.16	35 Kisten weißen Havannazucker von C. F. Ernst				
	Btto. 15084 ℔ Gg. 151 ℔				
	2426 „ Ta. 2275 „ à 65 ℔ per Kiste				
	Ntto. 12658 ℔ à Bℳ 29. 8.	Bℳ 3734	2		
	ab 1 % Decort	37	5	3696	13
				Bℳ 16595	3

4. Verkaufs-Journal für Platzverkäufe.

	D Cassa . . . . . . C℔ 10694. 14.	8555	14		
	D Bank	8039	5		
	C Factura 5. Georgia-Baumwolle			3973	8
	C Factura 10. Engl. Salpeter . .			369	—
	C Factura 11. Canehl			8555	14
	C Factura 16. Havanna-Zucker . .			3696	13
		B℔ 16595	3	B℔ 16595	3
	Oktober 1.				
	An J. G. Neumann verkauft durch Makler Kulka				
Fact. 16	80 Kisten braun. Bras. Zucker von C. F. Ernst				
	Btto. 36325 ℔ Gg. 272 ℔ à 3/4 %.				
	6762 „ Ta. 6490 „ à 18 %.				
	Ntto. 29563 ℔ à B℔ 16. 4.	B℔ 4804	—		
	ab 1 % Decort	48	1	B℔ 4755	15
				B℔ 4755	15
	D Bank	B℔ 4755	15		
	C Factura 16. Bras. Zucker von C. F. Ernst			B℔ 4755	15

1. Auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

	Juli 15.				
	Factura über 100 Säcke Domingo-Kaffee, welche wir für Rechnung des Herrn Moriz Cortum in Magdeburg kauften und per Eisenbahn an denselben absandten.				
Fact. 4	100 Säcke Domingo-Kaffee Nr. 1—100.				
	Btto. 11996 ℔ Gg. 60 ℔ à 1/2 %.				
	260 „ Ta. 200 „ à 2 % p. Sack.				
	Ntto. 11736 ℔ à 5/.	B℔ 3667	8		
	Unkosten	15	1		
		B℔ 3682	9		
	Provision 1 1/2 %.	55	4	B℔ 3737	13
	Transport			B℔ 3737	13

2. Auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

	Transport				Bℳ	3737	13
	Sept. 19.						
	Factura über 12 Fässer Rüböl, gekauft für Rechnung der Herren Seeländer & Comp. in Dresden und per Eisenbahn an dieselben verladen						
Fact. 8	12 Fässer Rüböl. Nr. 11—22.						
	Btto. 13042 ℔ Gg. 130 ℔ à 1 %.						
	1616 „ Ta. 1486 „						
	Ntto. 11426 ℔ à Bℳ 20. 12.	Bℳ	2370	14			
	Unkosten		38	15			
		Bℳ	2409	13			
	Provision 1 1/2 %.		36	3		2446	—
					Bℳ	6183	13
	D Moriz Cortum in Magdeburg	Bℳ	3737	13			
	D Seeländer & Comp. in Dresden . . .		2446	—			
	C Factura 4. Domingo-Kaffee . .				Bℳ	3667	8
	C Factura 8. Rüböl					2370	14
	C Unkosten					54	—
	C Provision					91	7
		Bℳ	6183	13	Bℳ	6183	13
	August 8.						
	Factura über 97 Säcke Domingo-Kaffee gekauft für Herr August Bose in Leipzig und per Eisenbahn versandt						
Fact. 4	97 Säcke Domingo-Kaffee. Nr. 101—197.						
	Btto. 11637 ℔ Gg. 58 ℔ à 1/2 %.						
	252 „ Ta. 194 „ à 2 ℔ per Sack.						
	Ntto. 11385 ℔ à 5/.	Bℳ	3557	13			
	Unkosten		14	10			
		Bℳ	3572	7			
	Provision 1 1/2 %.		53	9	Bℳ	3626	—
					Bℳ	3626	—
	D August Bose, Leipzig	Bℳ	3626	—			
	C Factura 4. Domingo-Kaffee . .				Bℳ	3557	13
	C Unkosten					14	10
	C Provision					53	9
		Bℳ	3626	—	Bℳ	3626	—

3. Auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

	Sept. 20.				
	Factura über 200 Kisten diversen Zucker für die Herren Cranzmeyer & Comp. in Magdeburg gekauft und per Eisenbahn verladen				
	120 Kisten weißen Bahia-Zucker.				
Partic.	Btto. 176029 ℔ Gg. 1760 ℔ à 1 %.				
	174269 ℔ Ta. 27883 ℔ à 16 %				
	Ntto. 146386 ℔ à Bß 17/14.	Bß 26166	8		
	80 Kisten braunen Bahia-Zucker.				
	Btto. 123657 ℔ Gg. 1237 ℔ à 1 %.				
	122420 ℔ Ta. 22036 ℔ à 18 %.				
	Ntto. 100384 ℔ à Bß 14.13/.	14869	6		
		Bß 41035	14		
	Unkosten	429	12		
		Bß 41465	10		
	Provision 1½ %	622	—	Bß 42087	10
	Sept. 26.				
	Factura über 200 Säcke Bras. Kaffee für Herrn Moritz Cortum in Magdeburg gekauft und per Eisenbahn verladen				
Partic.	200 Säcke Bras. Kaffee Nr. 198—397.				
	Btto. 31987 ℔ Gg. 160 ℔ à ½ %.				
	760 „ Ta. 600 „ à 3 ℔ p. Sack				
	Ntto. 31227 ℔ à 4/9.	Bß 9270	8		
	Unkosten	34	12		
		Bß 9305	4		
	Provision 1½ %.	139	9	9444	13
	Sept. 4.				
	Factura über 200 Säcke Brasil-Kaffee gekauft für Herrn August Bose in Leipzig und per Eisenbahn versandt				
Partic.	200 Säcke Bras. Kaffee Nr. 398—597.				
	Btto. 28206 ℔ Gg. 141 ℔ à ½ %.				
	741 „ Ta. 600 „ à 3 ℔ p. Sack				
	Ntto. 27465 ℔ à 4/9.	Bß 8153	11		
	Unkosten	34	12		
		Bß 8188	7		
	Provision 1½ %.	122	13	8311	4
				Bß 59843	11

4. Auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

D Cranzmeyer & Comp. Magdeburg . .	Bℳ 42087	10		
D Moritz Cortum, Magdeburg	9444	13		
D August Bose, Leipzig	8311	4		
C Conto à ½ mit Conrad Fischer .			Bℳ 41035	14
C Conto à ½ mit Christian König			17424	3
C Unkosten			499	4
C Provision			884	6
	Bℳ 59843	11	Bℳ 59843	11
Oktober 1.				
Verkaufsrechnung über 115 Kisten verschiedenen Zucker empfangen von Herrn C. F. Ernst in Bremen und für dessen Rechnung verkauft				
24. Sept. 35 Kisten weißen Havanna-Zucker				
Btto. 15084 ℔ Gg. 151 ℔ à 1 %.				
2426 ℔ Ta. 2275 ℔ à 65 ℔ p. Kiste.				
Ntto. 12658 ℔ à Bℳ 29. 8.	Bℳ 3734	2		
1 Oktober. 80 Kisten braunen Brasil-Zucker.				
Btto. 36325 ℔ Gg. 272 ℔ à ¾ %.				
36053 ℔ Ta. 6490 ℔ à 18 %.				
Ntto. 29563 ℔ Bℳ 16. 4.	4804	—		
	Bℳ 8538	2		
Ab 1 % Decort	85	6		
	Bℳ 8452	12	Bℳ 8452	12
Fracht hieher à Bℳ 1 p. 100 ℔ Bℳ 513. 1.				
Eingangszoll ½ % p. Bℳ 8452. 12. „ 42. 5.				
Verschiedene Unkosten „ 99. 7.				
Courtage Bℳ 8538. 2. à 5/6 % „ 71. 2.				
Provision Bℳ 8452. 12. à 1½ % „ 126. 13.	852	12		
Netto	Bℳ 7600	—	Bℳ 8452	12
Transport			Bℳ 8452	12

5. Auswärtige Verkäufe und ertheilte Verkaufsrechnungen.

	Transport			B℔ 8452	12
	Okt. 13.				
	Factura für die Herren Seeländer & Comp. in Dresden über 12 Fässer russische Pottasche für deren Rechnung gekauft und per Eisenbahn versandt				
Fact.14	12 Fässer russische Pottasche. Nr. 1—12.				
	Btto. 11332 ℔ Gg. 113 ℔ à 1 %.				
	11219 ℔ Ta. 1122 ℔ à 10 %.				
	Ntto. 10097. à B℔ 18. 8.	B℔ 1867	15		
	Unkosten	23	11		
		B℔ 1891	10		
	Provision $1\frac{1}{2}$ %	28	6	1920	—
				B℔ 10372	12
	D Seeländer & Comp. in Dresden . . .	B℔ 1920	—		
	D Factura 16 (Commissionsverkauf) . .	8452	12		
	C Factura 14. Pottasche . . .			B℔ 1867	15
	C Unkosten			749	10
	C Provision			155	3
	C C. F. Ernst in Bremen Netto-Ertrag			7600	—
		B℔ 10372	12	B℔ 10372	12

Monatsauszüge (Journalentwurf). 1.

H.B. Fol.	Debitoren.	Juli.		H.B. Fol.	Creditoren.		
3	A. Reinhardt Einlage	B fl 100000	—	1	Kapital	B fl 200000	—
3	"	25711	8	3	A. Reinhardt Einlage	125711	8
4	Fr. Creuzberg Einlage	100000	—	4	Fr. Creuzberg Einlage	136822	13
4	"	36822	13	43	Richardson & C. i/R.	34365	6
8	Bank	120000	—	7	Accepte	28168	15
9	Cassa C fl 12810. —	10248	—				
10	Platzwechsel . . .	14000	—				
11	Fremde Wechsel . .	40326	—				
12	Factura Nr. 1. . .	9276	15				
13	" " 2. . .	6687	3				
14	" " 3. . .	14577	5				
15	" " 4. . .	6795	7				
16	" " 5. . .	3740	15				
17	" " 6. . .	14223	8				
35	G. Meinhard hier .	2182	8				
36	Friedr. Braun hier .	1615	9				
37	Carl Mangold hier	2607	6				
38	Christian König hier	3517	11				
40	Rampold & C. Dresden	2884	4				
41	Friedrich Jost Berlin	2864	—				
42	Richardson & C. London						
	u/R. £ 525. 10. 2.	6987	10				
		B fl 525068	10			B fl 525068	10

H.B. Fol.	Debitoren.	Juli.		H.B. Fol.	Creditoren.		
5	A. Reinhard Privat. C.	B fl 1000	—	8	Bank	B fl 51225	8
6	Fr. Creuzberg "	1000	—	9	Cassa C fl. 9114. 8.	7291	10
8	Bank	32958	4	10	Platzwechsel . . .	5400	—
10	Platzwechsel . . .	50101	7	11	Fremde Wechsel . .	45396	10
11	Fremde Wechsel . .	28487	10	12	Factura Nr. 1. . .	9752	10
14	Factura Nr. 3. . .	3137	—	13	" " 2. . .	3599	13
17	" " 6. . .	1945	13	14	" " 3. . .	7609	2
18	" " 7. . .	445	11	15	" " 4. . .	3667	8
19	" " 8. . .	2347	3	18	" " 7. . .	471	10
42	Richardson & C. u/R.			19	" " 8. . .	2370	14
	£ 832. 19. . .	11031	4	37	C. Mangold . .	2607	6
43	Richardson & C. i/R.	34365	6	38	Christian König . .	3517	11
44	Moriz Cortum . .	3737	13	40	Rampold & Comp. .	2884	4
45	Seeländer & Comp.	2446	—	41	Friedr. Jost . . .	2864	—
30	Unkosten	208	13	42	Richardson & Comp.		
					u/R. £ 1358. 9. 2.	18169	6
				44	Moriz Cortum . .	3737	13
	Transport	B fl 173212	4		Transport	B fl 170565	13

2. Monatsauszüge (Journalentwurf).

H.B. Fol.				H.B. Fol.			
	Debitoren.		**Juli.**		**Creditoren.**		
	Transport	B.ƒ 173212	4		Transport	B.ƒ 170565	13
				45	Seeländer & Comp.	2446	—
				30	Unkosten	54	—
				31	Provision	91	7
				32	Disconto	55	—
		B.ƒ 173212	4			B.ƒ 173212	4
	Debitoren.		**August.**		**Creditoren.**		
5	Alex. Reinhard P.C.	1000	—	8	Bank	B.ƒ 136824	12
6	Friedr. Creuzberg P.C.	1000	—	9	Cassa C.ƒ 2885. 7. .	2308	5
8	Bank	113867	—	10	Platzwechseln . . .	50517	10
10	Platzwechsel . . .	72000	—	13	Factura Nr. 2. . .	3428	15
11	Fremde Wechsel . .	21502	12	14	„ „ 3. . .	15236	11
20	Factura Nr. 9. . .	4727	14	15	„ „ 4. . .	3557	13
21	„ „ 10. . .	345	7	17	„ „ 6. . .	16553	2
28	Conto ½ mit C. Fischer	38674	3	20	„ „ 9. . .	4995	7
46	August Bose . . .	3626	—	35	G. Meinhard . . .	2182	8
30	Unkosten	308	5	36	Friedrich Braun . .	1615	9
				39	Conrad Fischer . .	19337	2
				30	Unkosten	14	10
				31	Provision	53	9
				32	Disconto	425	8
		B.ƒ 257051	9			B.ƒ 257051	9

In ähnlicher Weise werden die ferneren Monatsauszüge gefertigt.

Summa Inventar	B.ƒ	1050137.	4.
„ Juli	„	173212.	4.
„ August	„	257051.	9.
„ September	„	430089.	4.
„ Oktober	„	122135.	15.
Totalsumma	B.ƒ	2032626.	4.

Monatsauszüge (Journalentwurf). 3.

Oktober, Abschlußposten.

Factura 1. . . .	B.ℳ	409	11	Generalwaaren .	B.ℳ	7464	2
„ 2. . . .		294	4	Gewinn		11895	11
„ 3. . . .		4976	14				
„ 4. . . .		429	14				
„ 5. . . .		205	13				
„ 6. . . .		272	6				
„ 7. . . .		22	12				
„ 8. . . .		23	11				
„ 9. . . .		224	13				
„ 10. . . .		21	1				
„ 11. . . .		539	4				
„ 14. . . .		43	11				
Fremde Wechsel. .		350	11				
Generalwaaren . .		7464	2				
Richardson & C. u/R.		41	1				
Unkosten		235	8				
Provision		1184	9				
Discont		897	13				
Participationen . .		1721	15				
	B.ℳ	19359	13		B.ℳ	19359	13

Passiva. Schlußbilanz. Activa.

Richardson & C. u/R.				Alex. Reinhardt P.C.	B.ℳ	4000	—
£ 771. 2. 5. .	B.ℳ	10313	12	Fr. Creuzberg „		4000	—
Accepte		12441	14	Bank		104315	13
Gewinn (Reserve) .		11895	11	Cassa 4348. 7. .		3478	12
Kapitalconto . . .		200000	—	Platzwechsel . . .		82302	7
				Factura Nr. 12. .		10705	12
				„ „ 13. .		11958	10
				„ „ 15. .		3658	11
				Seeländer & Comp.		1920	—
				August Bose . .		8311	4
	B.ℳ	234651	5		B.ℳ	234651	5

Wiedereröffnungsbilanz.

Activa. Inventar II. Passiva.

Alex. Reinhardt P. C.	B.ℳ	4000	—	Richardson & C. u/R.			
Fr. Creuzberg „ C.		4000	—	£ 771. 2. 5. .		10313	12
Bank		104315	13	Accepte		12441	14
Cassa		3478	12	Gewinn (Reserv) .		11895	11
Platzwechsel . . .		82302	7	Kapital		200000	—
Factura 12 . . .		10705	12				
Transport	B.ℳ	208802	12	Transport	B.ℳ	234651	5

4. **Monatsauszüge (Journalentwurf).**

Wiedereröffnungsbilanz.

Activa. Inventar II. Passiva.

Activa			Passiva		
Transport	B.ℳ 208802	12	Transport	B.ℳ 234651	5
Factura 13. . . .	11958	10			
„ 15. . . .	3658	11			
Seeländer & Comp.	1920	—			
August Bose . .	8311	4			
	B.ℳ 234601	5		B.ℳ 234651	5

Bemerkung 1. Wenn die letzten Posten vom Oktober übertragen sind, so wird zuerst der Gewinn ermittelt, indem man auf einem Blatte die auf jedem Conto sich ergebenden Vorräthe von der Empfang- (Soll-) Seite abzieht und dann den Rest, welcher den Ankaufsbetrag des wirklich Verkauften bildet, wieder von der Verkaufs- (Ertrags-, Haben-) Seite abzieht.

Bemerkung 2. Die nach Uebertragung der Gewinne sich weiter ergebenden Unterschiede sind in der Schlußbilanz aufgeführt; nachdem die Posten der Schlußbilanz übertragen sind, müssen sich alle Rechnungen ausgleichen. Sie werden dann summirt und die Abschlußlinie (zwei leichte Doppelstriche) gezogen. Die Wiedereröffnung der Conti geschieht durch folgende Bilanz II. (oder Inventar II.).

Bemerkung 3. Es kommt bei Gesellschaftshandlungen sehr häufig vor, daß der erzielte Gewinn erst nach einigen Jahren, etwa beim Ablauf des Gesellschaftsvertrages vertheilt wird, da es sich ja leicht ereignen kann, daß ein oder das andere Jahr Verluste bringt. Ferner ist es Sache der Uebereinkunft, ob der Gewinn entweder jährlich oder nach einer gewissen Zeit zur Vermehrung des Geschäftskapitals verwendet oder den Theilhabern auf ihren Privatconti gutgeschrieben werden soll. Wir haben nun in vorliegendem Geschäftsgange den Gewinn ganz unvertheilt gelassen und auf dem Gewinnconto als Reserve in neue Rechnung vorgetragen.

Bemerkung 4. Da wir jeder Waarenpartie eine eigene Rechnung gegeben haben, und doch auch sehen wollten, was das Waarengeschäft im Ganzen ertragen hat, so haben wir die sämmtlichen Waarengewinne auf einem Gesammt- (General-) Waarenconto zusammengestellt. (Vgl. Abschlußposten.)

Bemerkung 5. Bei der Eröffnung der Conti überhaupt haben wir uns ganz an den Gesellschaftsvertrag gehalten und dabei die längst gültige gesetzliche Bestimmung, daß die Theilhaber einer offenen Handelsgesellschaft solidarisch haften, nicht außer Acht gelassen. Wir haben daher, nicht wie die meisten unserer Vorgänger, jedem Theilhaber ein eigenes Kapitalconto gegeben und deren Einlagen getrennt gebucht, sondern, wie die Bilanz in dem jetzt folgenden Buch für die spezifizirten Monatsauszüge zeigt, alle Activa und Passiva zusammengeworfen, ein Gesammtkapitalconto gebildet und die Verbindlichkeiten der Theilnehmer und deren Erfüllung auf eigenen Abrechnungscontis für dieselben aufgestellt. (Vgl. Einleit. S. 194.)

1. Specifizirte Monatsauszüge.

Juli 1. Inventar I. Debitoren .			B.ℳ 525068	10
Alexander Reinhardt. Abrechnung			125711	8
Vertragsmäßige Einlage	B.ℳ 100000	—		
Dessen Passiva lt. Inventar	25711	8		
Friedrich Creuzberg			136822	13
Vertragsmäßige Einlage	B.ℳ 100000	—		
Dessen Passiva lt. Inventar	36822	13		
Bank, Saldo bei derselben			120000	—
Cassa, Baarbestand	C.ℳ 12810	—	10248	—
Platzwechsel			14000	—
Nr. 1. p. 13. August auf A. Blankenberg	B.ℳ 3000	—		
„ 2. „ 19. September auf Christian Ihlfeld	2000	—		
„ 6. „ 12. August auf Richard Sirt . .	3600	—		
„ 7. „ 25. Juli auf Crefelder & Comp. .	5400	—		
	B.ℳ 14000	—		
Fremde Wechsel			40326	—
Nr. 3. £ 300. — London à 13. $4^3/_4$.	B.ℳ 3989	1		
„ 10. £ 613. 4. 8. „ 13. $4^3/_4$.	8154	1		
„ 4. Fr. 5000. — Paris 189. —	2645	8		
„ 5. ƒ 4250. — Amsterdam $35^1/_8$.	4839	13		
„ 8. SR. 2500. — Petersburg 30.	4687	8		
„ 9. $ 3400. — Madrid $43^1/_2$.	9243	12		
„ 11. LRℓ 3112. 36. Bremen 138.	6766	5		
	B.ℳ 40326	—		
Waaren:				
Factura 1. 190 Seronen Domingotabak . .			9276	15
„ 2. 82 Kisten Imperialthee . . .			6687	3
„ 3. 120 Fässer Kentuckytabak unterwegs			14577	5
„ 4. 197 Säcke Domingokaffee . . .			6795	7
„ 5. 40 Ballen Georgiabaumwolle .			3740	15
„ 6. 65 Fässer Cubakaffee unterwegs			14223	8
Georg Meinhard 6. August			2182	8
Friedrich Braun 20. „			1615	9
Carl Mangold 25. Juli			2607	6
Christian König 27. „			3517	11
Rampold & Comp. in Dresden			2884	4
Friedr. Jost in Berlin			2864	—
Richardson & Comp. London u/R. £ 525. 10. 2. 13.$4^3/_4$			6987	10
			B.ℳ 1050137	4

Specifizirte Monatsauszüge. 1.

Juli 1. Inventar I. Creditoren .			B.ℛ︁	525068	10
Kapitalconto				200000	—
Vertragsmäßige Einlage der beiden Theilhaber					
Alexander Reinhardt Abrechnung				125711	8
Dessen Activa, der Gesellschaft überlassen.					
Friedrich Creuzberg				136822	13
Dessen Activa, der Gesellschaft überlassen.					
Richardson & Comp. in London i/R.				34365	6
Deren Guthaben bei uns.					
Accepte				28168	15
Tratte von Francis Walter p. 28. September	B.ℛ︁ 14313	15			
" " " " " 15. Oktober	13855	—			
			B.ℛ︁	1050137	4

2. **Specifizirte Monatsauszüge.**

Juli. Debitoren.				
Alexander Reinhardt Privatconto Cassa			B.ℬ 1000	—
31. in diesem Monat erhoben.				
Friedrich Creuzberg Privatconto Cassa			1000	—
In diesem Monat erhoben.				
Bank			32958	4
25. von Crefelder & Comp. für Nr. 7. Platzwechsel	B.ℬ 5400	—		
26. „ Sieber & C. 190 Ser. Domingotab. Fact. 1.	9752	10		
13. „ J. F. Berger 42 Kisten Thee „ 2.	3599	13		
20. „ Sieber & Comp. 40 F. Kentuckytab. „ 3.	7609	2		
6. „ Wilhelm Jung 12 F. Alaun „ 7.	471	10		
25. „ Carl Mangold C. Mangold	2607	6		
27. „ Christian König Chr. König	3517	11		
	B.ℬ 32958	4		
Platzwechsel			50101	7
27. von Mäntler & Sohn				
Nr. 21. p. 15. Aug. auf Carl Braun Bank. disc.	B.ℬ 3000	—		
„ 22. „ 17. „ „ B. & C. Kümmel „	4000	—		
„ 23. „ 20. „ „ Richard Sirt „	6000	—		
„ 24. „ 26. „ „ F. M. Holstein „	7000	—		
11. von Rampold & Comp. in Dresden				
Nr. 16. p. 8. Aug. auf Rich. Sirt Rampold & C.	2884	4		
28. von Friedrich Jost in Berlin				
Nr. 26. p. 7. Aug. auf A. Danebrock Fr. Jost	2864	—		
„ von Seeländer & Comp. Dresden				
Nr. 27. p. 19. Sept. auf D. Bauer Seeländ. & C.	2446	—		
13. von Richardson & Comp. London				
Nr. 17. p. 7. Aug. auf A. Danebrock Rich. & C.	5140	11		
„ 18. „ 8. „ „ A. Beerhalter „	6000	—		
„ 19. „ 9. „ „ „ „	4028	11		
„ 20. „ 10. „ „ B. & C. Kümmel „	3000	—		
27. von Moritz Cortum in Magdeburg				
Nr. 25. p. 15. Sept. auf M. Blumh. M. Cortum.	3737	13		
	B.ℬ 50101	7		
Fremde Wechsel			28487	10
9. von Robert Vonländer				
Nr. 12. S.R. 3500. Petersburg à 29. Bank	B.ℬ 6343	12		
„ 13/15. £ 1671. 4. 9. London à 13. 4. „	22143	14		
	B.ℬ 28487	10		
Transport			B.ℬ 113547	5

Specifizirte Monatsauszüge. 2.

Juli. Creditoren.				
Bank			B.ß 51225	8
27. an Gebrüder Mändler abgeschrieben Platzwechsel	B.ß 19945	—		
7. „ Robert Vonländer „ Fr. Wechsel	28487	10		
5. „ Rolffs & Comp. für Alaun Factura 7.	445	11		
17. „ Hugo Rave für Rüböl „ 8.	2347	3		
Cassa C.ß 9114. 8. à 125.			7291	10
31. Zahlung an Alexander Reinhardt A. R. Pr. C.	B.ß 1000	—		
„ „ „ Friedrich Creuzberz F. C. P. C.	1000	—		
13. Fracht u. Zoll von Kentucky-Tabak Factura 3.	3137	—		
24. „ „ „ „ Cuba-Kaffee „ 6.	1945	13		
31. Courtagen 2c. 2c. Unkosten	208	13		
Platzwechsel			5400	—
25. von Crefelder & Comp. eingegangen Nr. 7. Bank				
Fremde Wechsel			45396	10
7. an Richardson & Comp. London remittirt				
Nr. 12. S.R. 3500.— Petersb. à 29. Rich. u/R.	B.ß 6343	12		
„ 8. „ 2500.— „ 30. „	4687	8		
„ 3. £ 300.— — „ 13.4¾. Rich. i/R.	3989	1		
„ 10. „ 613. 4. 8. „ 13. 4¾. „	8154	1		
„ 13/15. „ 1671. 4. 9. „ 13. 4¾. „	22222	4		
	B.ß 45396	10		
Factura 1. Domingo-Tabak			9752	10
27. verkauft an Sieber & Comp. 190 Ser. Bank.				
Factura 2. Imperial-Thee			3599	13
12. verkauft an J. J. Berger 42 Kisten Bank.				
Factura 3. Kentucky-Tabak			7609	2
20. verkauft an Sieber & Comp. 40 Fässer Bank.				
Factura 4. Domingo-Tabak			3667	8
15. versandt an Moritz Cortum 100 Säcke M. Cortum.				
Factura 7. Alaun			471	10
6. verkauft an Wilhelm Jung 12 Tonnen Bank.				
Factura 8. Rüböl			2370	14
19. versandt an Seeländer & Comp. 12 F. Seel. & C.				
Carl Mangold			2607	6
25. von demselben eingegangen . . Bank.				
Christian König			3517	11
27. von demselben eingegangen . . Bank.				
Transport			B.ß 102910	6

3. **Specifizirte Monatsauszüge.**

Juli. Debitoren.	Transport			B.ℳ 113547	5
Factura 3. Kentuckytabak	Cassa.			3137	—
31. Fracht, Zoll und Unkosten.					
Factura 6. Cuba-Kaffee	Cassa.			1945	13
24. Fracht, Zoll und Unkosten.					
Factura 7. Alaun	Bank.			445	11
5. von Rolffs & Comp. 12 Tonnen.					
Factura 8. Rüböl	Bank.			2347	3
17. von Hugo Rave 12 Fässer.					
Richardson & Comp. u/R. £832.19.	Fr. Wechs.			11031	4
7. unsere Rem. Nr. 8 u. 12. S.R. 6000.—					
Richardson & Comp. i/R.	Fr. Wechs.			34365	6
7. uns. Rim. Nr. 8 u. 10. £2584.9.5. London.					
Moriz Cortum Magdeburg	verschied.			3737	13
15. 100 Säcke Domingo-Kaffee	Factura 4	B.ℳ 3667	8		
Unkosten	Unkosten.	15	1		
Provision	Provision.	55	4		
		B.ℳ 3737	13		
Seeländer & Comp. in Dresden	div.			2446	—
19. 12 Fässer Rübel	Factur 8.	B.ℳ 2370	14		
Unkosten		38	15		
Provision		36	3		
		B.ℳ 2446	—		
Unkosten	Cassa.			208	13
31. Courtagen ꝛc.					
				B.ℳ 173212	4

Eine Aufstellung der weiteren drei Monate wird überflüssig sein.

Specificirte Monatsauszüge. 3.

Juli. Creditoren. Transport				B.ℳ 102910	6
Rampold & Comp. in Dresden . Platzw.				2884	4
11. deren Rim. Nr. 16. p. 8. Aug. auf R. Sixt					
Friedrich Jost in Berlin . . . . . Platzw.				2864	—
18. dess. Rim. Nr. 26. p. 7. Aug. auf A. Danebrock					
Richardson & Comp. in London u/R. Platzw.				18169	6
13. deren Rimessen Nr. 17. 20. p. verschied.					
Moriz Cortum in Magdeburg . . . Platzw.				3737	13
27. dessen Rim. Nr. 25. p. 15. Sept. M. Blumh.					
Seeländer & Comp. in Dresden . . Platzw.				2446	—
28. deren Rim. Nr. 27. 19. Sept. D. Prauner					
Unkosten				54	—
15. für versandt 100 S. Domingo-Kaffee M. Cortum.	B.ℳ	15	1		
19. „ „ 12 F. Rüböl Seel. & C.		38	15		
	B.ℳ	54	—		
Provision				91	7
15. für versandt 100 S. Domingo-Kaffee M. Cortum.	B.ℳ	55	4		
19. „ „ 12 F. Rüböl Seel. & C.		36	3		
	B.ℳ	91	7		
Disconto . . . . Platzwechsel.				55	—
27. für discontirte N. 21—24.					
				B.ℳ 173212	4

4. Specifizirte Monatsauszüge.

Abschlußposten. Debitoren.

Factura 1. Gewinnübertrag auf	Generalwaaren			B.ℳ 409	11
2. " "	"			294	4
3. " "	"			4976	14
4. " "	"			429	14
5. " "	"			205	13
6. " "	"			272	6
7. " "	"			22	12
8. " "	"			23	11
9. " "	"			224	13
10. " "	"			21	1
11. " "	"			539	4
14. " "	"			43	11
Fremde Wechsel	Gewinnconto			350	11
Generalwaaren	"			7464	2
Richardson & Comp. u/R. Coursdifferenzen	"			41	1
Unkosten, Ueberschuß	"			235	8
Provisionen	"			1184	9
Disconto	"			897	13
Participationen	"			1721	15
				B.ℳ 19359	13

Passiva. Schlußbilanz.

Richardson & Comp. Lond. £ 771. 2. 5. deren Restguthaben.	Bilanz II.			B.ℳ 10313	12
Accepte	"			12441	14
Tratte von Fr. Walter	"	B.ℳ 11742	8		
" " C. F. Ernst	"	699	6		
		12441	14		
Gewinnreserve . . . . Für sämmtliche Gewinne bis heute	"			11895	11
Kapitalconto . . . . Geschäftskapital.	"			200000	—
				B.ℳ 234651	5

Specifizirte Monatsauszüge. 4.

Abschlußposten. Creditoren.

Generalwaarenconto				B.ℳ 7464	2
Gewinn an Domingotabak . . .	Factura 1.	B.ℳ 409	11		
„ „ Imperialthee	„ 2.	294	4		
„ „ Kentuckytabak	„ 3.	4976	14		
„ „ Domingokaffee	„ 4.	429	14		
„ „ Baumwolle	„ 5.	205	13		
„ „ Cubakaffee	„ 6.	272	6		
„ „ Alaun	„ 7.	22	12		
„ „ Rüböl	„ 8.	23	11		
„ „ Kleesamen	„ 9.	224	13		
„ „ Salpeter	„ 10.	21	1		
„ „ Canehl	„ 11.	539	4		
„ „ Pottasche	„ 14.	43	11		
		B.ℳ 7464	2		
Gewinn- und Verlustconto . . verschied. Conti Gesammtgewinn.				11895	11
				B.ℳ 19359	13

Schlußbilanz. Activa.

Alexander Reinhard	Bilanz II.	B.ℳ 4000	—
Friedrich Creuzberg	„	4000	—
deren Privatentnahmen aus der Kassee.			
Bank Saldo	„ .	104315	13
Cassa „ C.ℳ 4348. 7.	„ .	3478	12
Platzwechsel Bestand	„ .	82302	7
Factura 12. Rimesse von London . .	„ .	10705	12
„ 12. „ unterwegs . . .	„ .	11958	11
„ 15. Terpentin	„ .	3658	11
Seeländer & Comp. in Dresden . .	„ .	1920	—
August Bose in Leipzig	„ .	8311	4
		B.ℳ 234651	5

1. **Specifizirte Journalauszüge.**

November 1. Inventar II.

Activa.

Alexander Reichard Privatconto Saldo . . .			B.ℛ	4000	—
Friedrich Creuzberg " " . . .				4000	—
Bank Saldo				104315	—
Cassa " C.ℛ 4348. 7.				3478	12
Platzwechsel				82302	7
Nr. 41. p. 20. November auf B. & C. Kümmel	B.ℛ 10000	—			
" 42. " " " Richard Sirt	11569	11			
" 45. 17. " " B. & C. Kümmel	20000	—			
" 46. 20. " " A. Danebrok	15000	—			
" 47. 24. " " Richard Sirt	12000	—			
" 49. 26. " " A. Lieber	1287	15			
" 50. 29. " " Daniel Prauner	3000	—			
" 51. 26. " " Max Blumhard	9444	13			
	B.ℛ 82302	7			
Waaren:					
Factura 12. 40 Fässer Rum				10705	12
2400 Tiercon (Viertel) 30 Viertel à B.ℛ 133. 13. 3.					
Factura 13. 52 Fässer Rum				11958	10
von Francis Walter unterwegs.					
Factura 15.				3658	11
55 Fässer Terpentin lt. Einkaufsbuch.					
Seeländer & Comp. in Dresden Saldo . . .				1920	—
August Bose in Leipzig " . . .				8311	4
			B.ℛ	234650	8

Specifizirte Journalauszüge. 1.

November 1. Inventar II.

Creditoren.

Richardson & Comp. in London u/R.	£ 771. 2	5	10313	12
Accepte			12441	14
Tratte von Fr. Walter 2. Januar . . .	B.ℋ 11742	8		
" " C. F. Ernst 23. November .	699	6		
	B.ℋ 12441	14		
Gewinnreserve			11895	11
Gesellschaftskapital			200000	—
			B.ℋ 234651	5

Bemerkungen zum jetzt folgenden Hauptbuche.

1) Nach dem alten Schlendrian würde mit Ausnahme der Inventarposten vor jedem Eintrag im Soll als Erläuterung das Wort „an diverse“, vor Haben „per diverse“ stehen, das heißt z. B. auf das Conto für Platzwechsel angewandt, daß dasselbe im Juli *B℔* 50,101. 7. an verschiedene Creditoren Schuldner geworden sei und im August bei verschiedenen Debitoren ein Guthaben von *B℔* 50,517. 10. bekommen habe. Die *B℔* 9444. 13. im Oktober giengen von einem einzigen Geschäftsfreunde ein, ein großer Theil der Waaren wurde im Ganzen an einen Käufer verkauft, den Baarbezügen der beiden Theilhaber von je zusammen *B℔* 4000. — steht ein einziger Creditor der Cassa gegenüber. Warum nicht also lieber statt des veralteten an diverse ꝛc. eine entsprechende Bezeichnung wählen. Jeder Buchhalter wird mit dem Geschäftsgange seines Hauses so vertraut sein, daß er in den wenigsten Fällen im spezifizirten Auszuge nachsehen muß, wie z. B. bei Conto $^1/_2$ mit König (Hauptb. Fol. 29), wo wir den Gewinn vom Ankauf trennten. Hie und da wichen wir von der üblichen Bezeichnung ab, um unseren Lesern die Sache klarer darzustellen.

2) Auffallend möchte es vielen unserer Leser erscheinen, daß das Unkostenconto Fol. 30 ganz abweichend, wir glauben sagen zu dürfen, von allen in den Lehrbüchern enthaltenen Geschäftsgängen, einen Ueberschuß ergiebt. Auf den meisten großen Plätzen werden den Geschäftsfreunden die Unkosten nach einem festen Tarife berechnet, welcher höhere Ansätze enthält, als wirklich bezahlt werden. In Hamburg kommt es häufig vor, daß die in Courant bezahlten Unkosten in Banco berechnet werden. Ein älterer Geschäftsmann sagte uns auch, daß von den Unkostenüberschüssen in manchen größeren Comptoiren Rußlands das ganze Comptoirpersonal salarirt werden könne.

3) Wer von unseren Lesern den Unterschied zwischen doppelter und einfacher Buchführung machen will, der darf nur das ganze Hauptbuch lassen, wie es ist, dann hat er doppelte, oder die Conti von Fol. 1 bis 34 weglassen und die von 35 bis 49 allein nehmen, dann hat er einfache Buchführung.

4) In Betreff der beiden Conti Richardson & Comp. haben wir zu bemerken u/R. bedeutet: unsere Rechnung bei ihnen; sie enthält alles, was Richardson in London für uns einnehmen und auszahlen, wobei wir annehmen, daß sie die £ 525. 10. 2. für ein Commissionslager, das wir ihnen consignirt, eingenommen hatten; i/R., = ihre Rechnung bei uns enthält das, was wir für Richardson einnehmen und ausgeben, und da nehmen wir an, daß dieselben ein Commissionslager bei uns hatten. Richardson brauchen das erste Conto, das bei ihnen Reinhard und Creuzberg i/R. heißt, nur in £ zu führen, wie wir ihre Rechnung bei uns bloß in Bancomark auswerfen. Man kann beide Verhältnisse in einer Rechnung darstellen, indem man den entsprechenden Werth in der Gegenwährung nach dem Tagescours des Correspondenten berechnet. Häufig wird auch beim Abschluß auf beiden Contis zum Tagescours abgerechnet und der Saldo auf die eine oder die andere Rechnung übertragen. Nehmen wir diesen Cours zu 13. $4^3/_4$ an, so betragen die *B℔* 34,365. 6. auf i/R. £ 2584. 9. 8. Die ganze Rechnung auf Richardson u/R. übertragen, giebt dort einen Saldo zu Gunsten dieses Hauses von £ 2058. 19. 3. Im Inventar würde nun der Posten von £ 525. 10. 2. aus den Activa wegfallen, dagegen £ 2058. 19. 3. in den Passiva erscheinen.

5) In großen Geschäften, wie das vorliegende denn doch auch genannt werden

kann, ist es üblich, den Debitoren und Creditoren die Rechnungen in besonderen Büchern aufzustellen und solche, ähnlich wie es mit den monatlichen Einträgen auf das Cassaconto geschieht, im Hauptbuch auf einer Rechnung zu vereinigen. Je nach dem Umfang des Geschäftes wird auch diese Rechnung in mehrere zerlegt.

Unsere Firma Reinhard und Creuzberg würde z. B. ein Buch für hiesige Debitoren und Creditoren gehalten und ein Conto mit gleicher Ueberschrift im Hauptbuch aufgestellt haben. Dies letztere hätte die Rechnungen von Fol. 35—39 zusammengefaßt. Ein zweites Buch für auswärtige Debitoren mit entsprechendem Conto im Hauptbuch hätte die Conti von Rampold, Jost, Cortum, Seeländer, Bose, Cranzmeyer und etwa C. F. Ernst in Bremen enthalten, wenn man nicht dem letzteren, wie es mit Richardson und Francis Walter der Fall ist, ein eigenes Conto auf dem Hauptbuch gegeben hätte.

6) Bei Francis Walter war es überflüssig, ein Conto zu bilden. Da derselbe trassirt hat, so hätte man unmittelbar Accepte creditiren können. Da aber die Buchführung nicht nur materielle Zwecke verfolgen, sondern auch historische und statistische Nachweise geben soll, so will man auch die Umsätze mit den Geschäftsfreunden kennen lernen, und darum unterließen wir es nicht, Walter ein Conto zu eröffnen.

Die Platzeinkäufe und Verkäufe geschehen durch Makler, Käufer und Verkäufer bilden keine regelmäßige Kunden, deßhalb kann da die namentliche Aufzählung im Hauptbuche füglich unterbleiben.

Hamburg.

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

1 Capitalconto.

Oktober	Inventar II. Uebertrag	B.ℳ 200000	—

2 Gewinn- und Reserveconto.

Oktober	Inventar II. Uebertrag	B.ℳ 11895	11

3 Alexander Reinhard. Inventar.

Juli	Vertragsmäßige Einlage	B.ℳ 100000	—
	Dessen Passiva	25711	8
		B.ℳ 125711	8

4 Friedrich Creuzberg. Inventar.

Juli	Vertragsmäßige Einlage	B.ℳ 100000	—
	Dessen Passiva	36822	13
		B.ℳ 136822	13

5 Alexander Reinhard. Privatconto.

Juli	Baarentnahme	B.ℳ 1000	—
August	"	1000	—
September	"	1000	—
Oktober	"	1000	—
		B.ℳ 4000	—
November	Inventar II. Saldo	B.ℳ 4000	—

6 Friedrich Creuzberg. Privatconto.

Juli	Baarentnahme	B.ℳ 1000	—
August	"	1000	—
September	"	1000	—
Oktober	"	1000	—
		B.ℳ 4000	—
November	Inventar II. Saldo	B.ℳ 4000	—

Hamburg.
Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Capitalconto. 1

Juli	Inventar I. Gemeinschaftliche Einlage . . .	B.ℳ 200000	—
November	Inventar II. Saldo, Capital	B.ℳ 200000	—

Gewinn- und Reserveconto. 2

Oktober	Gesammtgewinn	B.ℳ 11995	11
November	Inventar II. Saldo, Capital	B.ℳ 11895	11

Alexander Reinhard. Inventar. 3

Juli	Dessen Activa	B.ℳ 125711	8
		B.ℳ 125711	8

Friedrich Creuzberg. Inventar. 4

Juli	Dessen Activa	B.ℳ 136822	13
		B.ℳ 136822	13

Alexander Reinhard. Privatconto. 5

Oktober	Inventar II. Uebertrag	B.ℳ 4000	—
		B.ℳ 4000	—

Friedrich Creuzberg. Privatconto. 6

Oktober	Inventar II. Saldo	B.ℳ 4000	—
		B.ℳ 4000	—

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

7 Accepte.

September	Eingelöst	B.ℛ	14313	15
Oktober	„		13855	—
„	Inventar II. Uebertrag		12441	14
		B.ℛ	40610	13

8 Bank.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℛ	120000	—
„	Laufend. Verschiedenes		32958	4
August	„ „		113867	—
September	„ „		87762	13
Oktober	„ „		55381	15
		B.ℛ	409970	—
November	Inventar II. Saldo	B.ℛ	104315	13

9 125 C.ℛ = B.ℛ 100. Cassa.

Juli	Inventar II. Saldo . . .	C.ℛ	12810	—	B.ℛ	10248	—
September	Einnahmen		10694	14		8555	14
		C.ℛ	23504	14	B.ℛ	18803	14
November	Inventar II. Saldo . . .	C.ℛ	4348	12	B.ℛ	3478	12

10 Platzwechsel.

Juli	Inventar I. Bestand	B.ℛ	14000	—
„	Empfangen		50101	7
August	„		72000	—
September	„		144082	5
Oktober	„		9444	13
		B.ℛ	289628	9
November	Inventar II. Bestand des Portefeuille . . .	B.ℛ	82302	7

11 Fremde Wechsel.

Juli	Inventar I. Bestand	B.ℛ	40326	—
„	Gekauft		28487	10
August	„		21502	12
Oktober	Unkosten		40	—
„	Gewinn		350	11
		B.ℛ	90707	1

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Accepte. 7

Juli	Inventar I. Laufend	B.ℓ	28168	15
Oktober	Verschiedenes		12441	14
		B.ℓ	40610	13
November	Inventar II. Saldo	B.ℓ	12441	14

Bank. 8

Juli	Unsere Verfügungen	B.ℓ	51225	8
August	" "		136824	12
September	" "		98266	—
Oktober	" "		19337	15
"	Inventar II. Uebertrag		104315	13
		B.ℓ	409970	—

Cassa. C.ℓ 125 = B.ℓ 100. 9

Juli	Ausgaben	C.ℓ	9114	8	B.ℓ	7291	10
August	"		2885	7		2308	5
September	"		3972	6		3177	14
Oktober	"		3184	2		2547	5
"	Inventar II. Uebertrag . .		4348	7		3478	12
		C.ℓ	23504	14	B.ℓ	18803	14

Platzwechsel. 10

Juli	Einkassirt und verwendet	B.ℓ	5400	—
August	" " "		50517	10
September	" " "		100782	8
Oktober	" " "		50626	—
"	Inventar II. Uebertrag		82302	7
		B.ℓ	289628	9

Fremde Wechsel. 11

Juli	Verkauft	B.ℓ	45396	10
September	"		45064	2
Oktober	Ueberlös in London		246	5
		B.ℓ	90707	1

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

12 Factura 1. 190 Seronen Domingo-Tabak.

Juli	Inventar I. 190 Seronen Vorrath	B.ℊ	9276	15
Oktober	Unkosten		66	—
"	Gewinn		409	11
		B.ℊ	9752	10

13 Factura 2. $^{82}/_{8}$ Kisten Imperialthee.

Juli	Inventar I. Vorrath 82 Kisten	B.ℊ	6687	3
Oktober	Unkosten		47	5
"	Gewinn		294	4
		B.ℊ	7028	12

14 Factura 3. 120 Fässer Kentucky-Tabak.

Juli	Inventar I. unterwegs 120 Fässer	B.ℊ	14577	5
"	Fracht und Zoll		3137	—
Oktober	Unkosten		154	10
"	Gewinn		4976	14
		B.ℊ	22845	13

15 Factura 4. 197 Säcke Domingo-Kaffee.

Juli	Inventar I. Vorrath 197 Säcke	B.ℊ	6795	7
Oktober	Gewinn		429	14
		B.ℊ	7225	5

16 Factura 5. 40 Ballen Georgia-Baumwolle.

Juli	Inventar I. Vorrath 40 Ballen	B.ℊ	3740	15
Oktober	Unkosten		26	12
"	Gewinn		205	13
		B.ℊ	3973	8

17 Factura 6. 65 Fässer Cuba-Kaffee.

Juli	Inventar I. Unterwegs 65 Fässer	B.ℊ	14223	8
"	Fracht und Zoll		1945	13
Oktober	Unkosten		111	7
"	Gewinn		272	6
		B.ℊ	16553	2

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Factura 1. 190 Seronen Domingo-Tabak. 12

Juli	Verkauft 190 Seronen	B.℔	9752	10
		B.℔	9752	10

Factura 2. $8^2/_8$ Kisten Imperialthee. 13

Juli	Verkauft 42 Kisten	B.℔	3599	13
August	„ 40 „		3428	15
		B.℔	7028	12

Factura 3. 120 Fässer Kentucky-Tabak. 14

Juli	Verkauft 40 Fässer	B.℔	7609	2
August	„ 80 „		15236	11
		B.℔	22845	13

Factura 4. 197 Säcke Domingo-Kaffee. 15

Juli	Versandt 100 Säcke	B.℔	3667	8
August	„ 97 „		3557	13
		B.℔	7225	5

Factura 5. 40 Ballen Georgia-Baumwolle. 16

September	Verkauft 40 Ballen	B.℔	3973	8
		B.℔	3973	8

Factura 6. 65 Fässer Cuba-Kaffee. 17

August	Verkauft 65 Fässer	B.℔	16553	2
		B.℔	16553	2

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

18 Factura 7. 12 Tonnen Alaun.

Juli	Gekauft 12 Tonnen	B.ℛ	445	11
Oktober	Unkosten		3	3
"	Gewinn		22	12
		B.ℛ	471	10

19 Factura 8. 12 Fässer Rüböl.

Juli	Gekauft 12 Fässer	B.ℛ	2347	3
Oktober	Gewinn		23	11
		B.ℛ	2370	14

20 Factura 9. 78 Säcke schlesischen Kleesamen.

August	Gekauft 78 Säcke	B.ℛ	4727	14
Oktober	Unkosten		42	12
"	Gewinn		224	13
		B.ℛ	4995	7

21 Factura 10. 16 Fässer englischen Salpeter.

August	Gekauft 16 Fässer	B.ℛ	345	7
Oktober	Unkosten		2	8
"	Gewinn		21	1
		B.ℛ	369	—

22 Factura 11. 83 Fardehl Canehl (Zimmt).

September	Gekauft 83 Fardehl	B.ℛ	7959	—
Oktober	Unkosten		57	10
"	Gewinn		539	4
		B.ℛ	8555	14

23 Factura 12. 40 Puncheons Jamaica-Rum.

September	Unterwegs 40 Puncheons	B.ℛ	10428	8
Oktober	Fracht und Zoll		277	4
		B.ℛ	10705	12
November	Inventar II. 40 Puncheons	B.ℛ	10705	12

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Factura 7. 12 Tonnen Alaun. 18

Juli	Verkauft 12 Tonnen	B℔	471	10
		B℔	471	10

Factura 8. 12 Fässer Rüböl. 19

Juli	Versandt 12 Fässer	B℔	2370	14
		B℔	2370	14

Factura 9. 78 Säcke schlesischen Kleesamen. 20

August	Verkauft 78 Säcke	B℔	4995	7
		B℔	4995	7

Factura 10. 16. Fässer englischen Salpeter. 21

August	Verkauft 16 Fässer	B℔	369	—
		B℔	369	—

Factura 11. 83 Fardehl Canehl (Zimmt). 22

September	Verkauft 83 Fardehl	B℔	8555	14
		B℔	8555	14

Factura 12. 40 Puncheons Jamaica-Rum. 23

Oktober	Inventar II. 2400 Viertel. Uebertrag . . .	B℔	10705	12
		B℔	10705	12

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

24 Factura 13. 52 Puncheons Jamaica-Rum.

Oktober	Unterwegs 52 Puncheons	B.ℳ	11958	10
November	Inventar II. Unterwegs 52 Puncheons . . .	B.ℳ	11958	10

25 Factura 14. 12 Fässer russische Pottasche.

Oktober	Gekauft 12 Fässer	B.ℳ	1824	4
"	Gewinn		43	11
		B.ℳ	1867	15

26 Factura 15. 55 Fässer französischen Terpentin.

Oktober	Gekauft 55 Fässer	B.ℳ	3658	11
November	Inventar II. Vorrath 55 Fässer	B.ℳ	3658	11

27 Factura 16. Commissionslager von C. F. Ernst Bremen.

Oktober	Unkosten und Nettoertrag	B.ℳ	8452	12
		B.ℳ	8452	12

28 Conto à $^1/_2$ mit Conrad Fischer 200 Kisten Zucker.

August	Ankauf von 200 Kisten	B.ℳ	38674	3
September	Gesammtgewinn		2361	11
		B.ℳ	41035	14

29 Conto à $^1/_2$ mit Christian König 400 Säcke Brasil. Kaffee.

September	Ankauf von 400 Säcken	B.ℳ	16342	1
"	Gesammtgewinn		1082	2
		B.ℳ	17424	3

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Factura 13. 52 Puncheons Jamaica-Rum. 24

Oktober	Inventar II. Uebertrag	B℔	11958	10

Factura 14. 12 Fässer russische Pottasche. 25

Oktober	Versandt 12 Fässer	B℔	1867	15
		B℔	1867	15

Factura 15. 55 Fässer französischen Terpentin. 26

Oktober	Inventar II. Uebertrag	B℔	3658	11

Factura 16. Commissionslager von C. F. Ernst Bremen. 27

September	Verkäufe	B℔	3696	13
Oktober	"		4755	15
		B℔	8452	12

Conto à 1/2 mit Conrad Fischer 200 Kisten Zucker. 28

September	Verkäufe	B℔	41035	14
		B℔	41035	14

Conto à 1/2 mit Christian König 400 Säcke Brasil. Kaffee. 29

September	Verkäufe	B℔	17424	3
		B℔	17424	3

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

30 Conto für Unkosten.

Juli	Auslagen	B.ß	208	13
August	"		308	5
September	"		1063	2
Oktober	"		53	15
"	Ueberschuß (Gewinn)		235	8
		B.ß	1869	11

31 Conto für Provisionen.

Oktober	Auf Gewinnconto übertragen	B.ß	1184	9
		B.ß	1184	9

32 Conto für Disconto.

Oktober	Auf Gewinnconto übertragen	B.ß	897	13
		B.ß	897	13

33 Conto für Participationen (gemeinschaftliche Unternehmungen).

Oktober	Auf Gewinnconto übertragen	B.ß	1721	15
		B.ß	1721	15

34 Generalwaarenconto.

Oktober	Auf Gewinnconto übertragen	B.ß	7464	2

35 Georg Meinhard hier.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ß	2182	8

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Conto für Unkosten. 30

Juli	Ersatz von andern Rechnungen	B℔	54	—
August	" " " "		14	10
September	" " " "		499	4
Oktober	" " " "		1301	13
		B℔	1869	11

Conto für Provisionen. 31

Juli	An Geschäftsfreunde berechnet	B℔	91	7
August	" " "		53	9
September	" " "		884	6
Oktober	" " "		155	3
		B℔	1184	9

Conto für Disconto. 32

Juli	Von discontirten Platzwechseln	B℔	55	—
August	" " "		425	8
September	" " "		349	—
Oktober	" C. F. Ernst Bremen		68	5
		B℔	897	13

Conto für Participationen (gemeinschaftliche Unternehmungen). 33

September	Gewinnantheil an 200 K. Zucker	B℔	1180	14
	" " 400 S. Kaffee		541	1
		B℔	1721	15

Generalwaarenconto. 34

Oktober	Gesammtgewinn am Waarengeschäft	B℔	7464	2

Georg Meinhard hier. 35

August	Dessen Anschaffungen	B℔	2182	8

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

36 Friedrich Braun hier.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℊ	1615	9

37 Carl Mangold hier.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℊ	2607	6

38 Christian König hier.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℊ	3517	11
September	Anschaffungen		8712	1
		B.ℊ	12229	12

39 Conrad Fischer hier.

September	Unsere Anschaffungen	B.ℊ	20517	15
		B.ℊ	20517	15

40 Rampold & Comp. Dresden.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℊ	2884	4

41 Friedrich Jost Berlin.

Juli	Inventar I. Saldo	B.ℊ	2864	—

42 Richardson & Comp. London u/R.

Juli	Inventar I. Saldo	£	525	10	2	B.ℊ	6987	10
"	Unsere Anschaffungen . . .		832	19	—		11031	4
September	" " . . .		2862	—	—		38231	13
Oktober	Uebertrag auf fremde Wechsel						246	5
"	" " Gewinn-Coursdiff.						41	1
"	Inventar II. Uebertrag . . .		771	2	5		10313	12
		£	4991	11	7	B.ℊ	66851	13

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Friedrich Braun hier. 36

August	Dessen Anschaffungen	B ℔	1615	9

Carl Mangold hier. 37

Juli	Dessen Anschaffungen	B ℔	2607	6

Christian König hier. 38

Juli	Anschaffungen	B ℔	3517	11
September	„		8171	—
„	Gewinnantheil an 400 B. Kaffee		541	1
		B ℔	12229	12

Conrad Fischer hier. 39

August	Dessen Anschaffungen	B ℔	19337	12
September	Gewinnantheil an 200 K. Zucker		1180	13
		B ℔	20517	15

Rampold & Comp. Dresden. 40

Juli	Dessen Anschaffungen	B ℔	2884	4

Friedrich Jost Berlin. 41

Juli	Dessen Anschaffungen	B ℔	2864	—

Richardson & Comp. London u/R. 42

Juli	Deren Rimesse	£	1358	9	2	B ℔	18169	6
September	„ „		2862	—	—		38368	11
„	Factura über Rum		771	2	5		10313	12
		£	4991	11	7	B ℔	66851	13

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

43 Richardson & Comp., London i/R.

Juli	Unsere Anschaffungen	B.ℳ	34365	6

44 Moriz Cortum, Magdeburg.

Juli	Dessen Rimessen	B.ℳ	3737	13
September	" "		9444	13
		B.ℳ	13182	10

45 Seeländer & Comp., Dresden.

Juli	Unsere Waarensendung	B.ℳ	2446	—
Oktober	" "		1920	—
		B.ℳ	4366	—
November	Inventar II. Saldo	B.ℳ	1920	—

46 August Bose, Leipzig.

August	Unsere Waarensendung	B.ℳ	3626	—
September	" "		8311	4
		B.ℳ	11937	4
November	Inventar II. Saldo	B.ℳ	8311	4

47 Cranzmayer & Comp., Magdeburg.

September	Unsere Waarensendung	B.ℳ	42087	10

48 C. F. Ernst, Bremen.

September	Unsere Rimesse	B.ℳ	6832	5
Oktober	Disconto		68	5
"	Dessen Tratte		699	6
		B.ℳ	7600	—

49 Francis Walter, New-York.

Oktober	Dessen Tratte	B.ℳ	11742	8

Hauptbuch von Reinhard & Creuzberg.

Richardson & Comp., London i/N. 43

Juli	Inventar I. Saldo	B℔	34365	6

Moriz Cortum, Magdeburg. 44

Juli	Unsere Waarensendung	B℔	3737	13
Oktober	" "		9444	13
		B℔	13182	10

Seeländer & Comp., Dresden. 45

Juli	Dessen Rimessen	B℔	2446	—
Oktober	Inventar II. Uebertrag		1920	—
		B℔	4366	—

August Bose, Leipzig. 46

September	Dessen Rimessen	B℔	3626	—
Oktober	Inventar II. Uebertrag		8311	4
		B℔	11937	4

Cranzmayer & Comp., Magdeburg. 47

September	Dessen Rimessen	B℔	42087	10

C. F. Ernst, Bremen. 48

Oktober	Reinertrag seines Commissionslagers	B℔	7600	—
		B℔	7600	—

Francis Walter, New-York. 49

Oktober	Factura über Rum . . . , ...	B℔	11742	8

Wir haben in vorstehendem Abriß der Buchführung nur so viele Bücher benützt und dargestellt, als nöthig waren, um den Zusammenhang des Geschäfts bis zum Abschluß erkennen zu lassen.

Daß noch verschiedene Hilfs- und Notizbücher nöthig oder zweckmäßig sind, ist natürlich; wir wollen die am meisten vorkommenden aufzählen.

Calculationsbuch. Dasselbe dient zur Berechnung der Waaren und kann in zwei Theilen bestehen: a) zum Eintrag der Calculationen auf Grund der Conti finti, b) für die Calculation wirklich bezogener Waaren.

Waaren-Scontro; es dient zur Abrechnung über den Vorrath, Zuwachs und Abgang der Waaren.

Wir haben jeder Waarengattung ein eigenes Conto im Hauptbuche gegeben.

Wechsel-, Staatspapier- und Actien-Scontri.

Commissionsbücher (a für ertheilte, b für empfangene Aufträge).

Cassennotizbücher, für allgemeine Unkosten, Porto ꝛc.

Contocorrentbuch, für Aufstellung der Abrechnungen mit den Geschäftsfreunden.

Speditionsbuch.

Wechselcopirbuch.

Briefcopirbuch.

Register in den verschiedenen Büchern werden häufig anstatt dem betreffenden Buche selbst angebunden, in besondern Bänden geführt.

Es ist nicht möglich, alle die Fälle anzugeben, in welchen Geschäftsmann eigene Bücher zu führen für gut hält, auch die Einrichtung derselben kann jeder, wie er es für passend hält, machen.

---

b. Correspondenz.

Unter Correspondenz versteht man im allgemeinen die schriftliche Mittheilung seiner Gedanken an Dritte. Handelsbriefe enthalten den schriftlichen Verkehr mit abwesenden Personen in Handelsangelegenheiten.

Außerdem, daß Handelsbriefe die feste Bestimmung haben, sich nur allein über Geschäftssachen zu verbreiten, unterscheiden sie sich auch in der Art der Abfassung von andern Briefen. Während man in dem Briefe an einen Freund — wenn man auch vorher einen Entwurf über die Anordnung des Stoffes gemacht hat, seinen Gedanken freien Lauf lassen kann, je nach seiner oder der Gemüthsverfassung des Freundes bald ernst, bald witzig, bald sentimental oder poetisch, bald kalt und ruhig sein kann, wenn nur Mißverständnisse vermieden werden, ist der Brief des Kaufmanns in der Regel trocken, er bleibt bei seinem Gegenstande ohne witzige oder rührende oder gar poetische Zuthat und wenn dennoch, wie dies hie und da vorkommt, Briefe mit derartigen Zuthaten gewürzt sind, so gehören sie zu den Mißgeburten. Namentlich im Eingang und am Schluß des Briefes gefallen sich manche in gesuchten Phrasen, ja eine vor wenigen

Jahren erschienene Anleitung zur Handelscorrespondenz enthält im Anfang eine Sammlung von Eingangs- und Schlußformeln zum Theil voll poetischen Schwunges.

Der Grund, warum der Kaufmann alles nicht zur Sache gehörige aus seinen Geschäftsbriefen ausschließt, ist einfach der, daß durch alle fremden Zuthaten die schnelle Uebersicht des Inhaltes gestört würde. Steht der Kaufmann mit seinem Correspondenten in einem näheren Verhältnisse, so wird er alles Nichtgeschäftliche, das er ihm sagen möchte, in einem Privatbriefe mittheilen.

Die Erfordernisse eines guten Briefes — namentlich aber eines Geschäftsbriefes lassen sich in folgenden Punkten zusammenfassen.

1. Der Brief soll vor allem keine Verstöße gegen die Sprachlehre enthalten.
2. Es soll alles, was zu sagen ist, so kurz als möglich, deutlich und bestimmt in schöner, aber nicht gezierter Sprache gesagt sein. Deutlichkeit und Bestimmtheit sind hauptsächlich durch die Vorsicht geboten, um allen unrichtigen, möglicherweise nachtheiligen Auslegungen des Briefes zu begegnen. Dagegen soll nichts gesagt werden, was sich von selbst versteht.
3. Sind mehrere Gegenstände in demselben Briefe zu behandeln, so müssen dieselben — und dies ist in Geschäftsbriefen von besonderer Wichtigkeit — in sachgemäßer Ordnung auf einander folgen und so geschrieben sein, daß sie leicht als verschiedene Gegenstände in die Augen fallen.
4. Ist eine schöne deutliche Handschrift ein wesentliches Erforderniß.

Unsere Leser werden jetzt sagen, die Vorschriften zu einem guten Briefe seien gegeben, aber wie erwirbt man sich die Fähigkeit, denselben nachzukommen? Wollen sie Folgendes beachten:

1. Gegen die Sprachlehre wird vielfach gesündigt. Jeder glaubt seine Muttersprache zu kennen und zu können, weil er sie von Kindheit an sprechen gelernt hat, und während er sich die Mühe nicht verdrießen läßt, zwei, drei und mehr Grammatiken fremder Sprachen durchzuschwitzen, hält er das Studium der eigenen Sprache für überflüssig. Wo daher in dieser Beziehung etwas versäumt wurde, muß es eifrig nachgeholt werden. Zum Studium der deutschen Sprache empfehlen wir „Heyse, Leitfaden zum gründlichen Unterricht in der deutschen Sprache".
2. Kürze, Bestimmtheit und Deutlichkeit in der Darstellung erwirbt man sich durch genaue Kenntniß des Gegenstandes über den man schreiben will. Je genauer man mit demselben bekannt ist, desto kürzer und bestimmter wird man sich darüber ausdrücken können.

   Schönheit der Darstellung, edle Einfachheit des Stils gewinnt man durch gewählte Lectüre. Namentlich sind die Classiker in eigener und fremder Sprache geeignet, den Geist und Geschmack zu bilden.
3. Zweckmäßige Anordnung des Stoffes lernen wir durch die

Lectüre gutgeschriebener wissenschaftlicher Abhandlungen und durch eigenes Nachdenken, wozu uns das Studium solcher Werke veranlassen soll.

Zuerst wird das zu erwähnen sein, was etwa aus dem zuletzt abgegangenen Brief, wenn noch keine Antwort eingelaufen ist, wiederholt werden muß. Dann folgt die Antwort auf den zuletzt empfangenen Brief. Hierauf folgen neue Aufträge, Anfragen ꝛc., endlich noch einzelne geschäftliche Mittheilungen, z. B. über Preise, Course ꝛc.

Die übersichtliche Auseinanderhaltung der verschiedenen Gegenstände kann einzig der gute Geschmack lehren.

4. Eine schöne Handschrift lernt man weniger bei Schreiblehrern und aus lithographirten Mustern, als durch wirklich schön geschriebene Muster und am meisten durch eigenen Geschmack. Wem die schöne Form der einzelnen Buchstaben nicht im Geiste vorschwebt und der Geist nicht eigentlich den Arm leitet, der wird trotz aller Schreiblehrer nie schön schreiben lernen.

Auf die Unsitte, seinen Namen so undeutlich als möglich zu schreiben und mit Schnörkeln ꝛc. zu versehen, glauben wir besonders aufmerksam machen zu müssen. Abgesehen davon, daß gar kein triftiger Grund dazu veranlaßt, ist es häufig geradezu unmöglich, die Unterschrift zu entziffern und stellt die Geduld auf eine harte Probe. Man schreibt sie stets deutlich und ohne lächerliche Schweife oder Schnörkel.

Endlich möchten wir noch die fleißige Lectüre aller eingehenden Briefe empfehlen. Hat man Festigkeit in der Grammatik erlangt, denken gelernt, ist der Geschmack in der Darstellung und in der Schrift gebildet, so zeigen uns die ankommenden Briefe am besten, wie man schreiben oder wie man nicht schreiben soll. Prüfet alles und das Gute behaltet, und noch einmal: Grammatik, Sachkenntniß, Logik (Denklehre), Vorsicht, Geschmack sollen die Führer sein!

Nach den verschiedenen Personalverhältnissen des Geschäftsmannes und den verschiedenen Geschäftszweigen kann man die Handelsbriefe in mehrere Classen bringen, welche sich wieder auf zwei Hauptclassen zurückführen lassen; wovon die erste diejenigen Briefe enthält, welche gleichlautend an eine größere Anzahl von Handelshäusern gerichtet und darum meistens durch Druck oder auf anderen mechanischen Wegen vervielfältigt werden, Circuläre; die zweite und Hauptclasse umfaßt alle diejenigen Briefe, welche an einzelne Handelshäuser gerichtet sind und auch nur die Geschäftsangelegenheiten mit diesen Häusern speciell behandeln. Dieselben zerfallen in Dienstanerbieten, soweit solche nicht als Circulär behandelt werden, in Briefe über Waarengeschäfte — wozu wir noch Spedition und Versicherungen rechnen — Briefe im Verkehr mit Bankiers — Empfehlungsschreiben und Accreditive — Erkundigungen — Correspondenz mit Schuldnern — Streitsachen. Diese Briefe werden natürlich geschrieben.

Wir wollen, so weit nicht schon der Titel hinlänglich bezeichnend ist, einige dieser Gattungen näher betrachten.

Die Veranlassung zu Circulären ist mannigfaltiger Art.

1. Bei Gründung eines Geschäftes, bei Personalveränderungen, bei Anstellung eines Generalbevollmächtigten (Procuristen), Aufnahme von Theilhabern in das Geschäft, Austritt von Gesellschaftern, Auflösung von Geschäften, Todesfällen.

2. Circuläre geschäftlicher Natur bilden die Reisendenavise (Vorausanzeigen vom Besuche des Reisenden), die Marktberichte, das sind wöchentliche oder monatliche Mittheilungen über die Veränderungen in dem Stand des Waarenmarktes, meistens ist denselben ein Preisverzeichniß beigegeben. Am Schlusse des Jahres folgt dann häufig ein allgemeiner Jahresbericht nach; letztere, die Jahresberichte, haben besondern historischen und statistischen Werth. Hiezu gehören auch Anbietungen neu in den Handel gekommener Rohstoffe oder Fabrikate, oder größerer Waarenpartieen, wenn etwa ein Speculant von einem Artikel einen größeren Vorrath hat u. s. w.

Will man in letzterem Fall nur einzelnen Geschäftsfreunden Offerten machen, so gehören die Schreiben in die zweite Classe, und zwar zu den Anerbieten, wozu auch die Stellengesuche, Dienstanerbieten von Seiten der Comptoiristen, oder Stellenanbietungen von Seiten der Prinzipale kommen.

Empfehlungen und Accreditive.

Gelehrte, angesehene Standespersonen, Oekonomen, Industrielle, welche theils zu wissenschaftlichen, theils zu andern Zwecken größere Reisen antreten wollen, bedienen sich häufig der kaufmännischen Vermittlung, um sich an den verschiedenen Anhaltsstationen in Kreise einführen zu lassen, welche ihnen zu Erreichung ihres Zweckes mit Rath und That an die Hand gehen können. Das denselben übergebene Empfehlungsschreiben wird nicht gesiegelt, sondern nur zweimal gebrochen; auf die eine leere Seite kommt die Adresse, oder wenn der Reisende an mehreren Plätzen eingeführt werden soll, kommen die Adressen der betreffenden Geschäftsfreunde.

Sehr häufig wird, damit der Reisende nicht genöthigt ist, das ganze Reisegeld mit sich zu schleppen, ein Accreditiv mit dem Empfehlungsbrief verbunden, d. h. eine Ermächtigung, Gelder bis auf eine bestimmte Summe, oder nach Umständen auch ohne Einschränkung zu erheben. Jede Zahlung bemerkt der Adressat auf dem Schreiben.

Der Empfehlende richtet nun durch die Post an jeden der Adressaten ein besonderes Schreiben, in welchem er über die Verhältnisse des Reisenden, Zweck der Reise rc. nähere Auskunft ertheilt, denselben mehr oder weniger dringend empfiehlt und zugleich bemerkt, auf welche Weise die Vergütung der Zahlungen stattfinden soll.

Ob das Accreditiv die Hauptsache ist, oder ob der Reisende in ein vertrauliches Verhältniß zu dem Adressaten zu treten beabsichtigt, dies sind Fragen, die uns auf den ersten Anblick nichts anzugehen scheinen, welche aber in sofern von großer Wichtigkeit sind, weil sie auf die Haltung, den Ton des Briefes einen entschiedenen Einfluß üben.

Hier, wie auch in der Correspondenz mit Schuldnern und in Streitsachen muß der richtige Takt den rechten Ton finden lassen. Regeln

werden nicht viel helfen. Immer wird man mit Höflichkeit (ohne Kriecherei) am besten zum Ziele kommen. Nur ausnahmsweise, wenn man es mit einem offenbaren Grobian zu thun hat, wird auch Grobheit, oder besser gesagt Derbheit, natürlich mit Vermeidung aller unanständigen Ausdrücke, das beste Gegenmittel sein.

Ueber die äußere Einrichtung der Briefe, Aufschrift, Unterschrift, Zusammenlegen, Couvertiren, Adressiren, Falzen und Ueberschreiben der angekommenen Briefe sagen wir nichts, dies lernt jeder in der Praxis besser als durch schriftliche Anweisungen.

Dagegen lassen wir, um unsern Lesern in Beziehung auf Inhalt, Anordnung des Stoffes, Stellung der Zahlenangaben in den Briefen 2c. einige Anhaltspunkte zu bieten, eine kleine Beispielsammlung folgen. Wir haben uns nicht darauf beschränkt, nur selbst entworfene Briefe zu geben, sondern uns hie und da erlaubt, andere Quellen zu benützen, wo sie uns Empfehlenswerthes darboten.

Circuläre (Umlauf- oder Rundschreiben).

1) Anzeige der Niederlassung.

Herr ....

Bremen, den 1. Januar 18..

Ich habe die Ehre, Ihnen anzuzeigen, daß ich heute ein Handelshaus unter der Firma meines Namens hier gegründet habe.

Die Geschäftszweige, denen ich mich vorzugsweise widmen werde, sind:

Commission und Spedition,

in welchen Fächern ich mir in meiner seitherigen Laufbahn hinreichende Erfahrungen gesammelt habe, auch mich hinreichende Mittel in den Stand setzen, auf die mir anvertrauten Consignationen die üblichen Vorschüsse zu gewähren.

Genügende Auskunft über meine Verhältnisse werden Ihnen die Herren
A. Rathfelder hier,
Gebrüder Fresenius in Hamburg,
François Michelet, Paris,
Claasen & Sohn, Amsterdam,
gerne ertheilen.

Ich bitte Sie nun, sich vorkommenden Falls meiner Vermittlung zu bedienen, und indem ich Sie weiter ersuche, sich meine Unterschrift zu merken, versichere ich Sie meiner Hochachtung.

Carl Bernhard.

Unterschrift: Carl Bernhard.

2) Eintritt eines Theilhabers.

Herr ....

Stettin, den ....

Die zunehmende Ausdehnung meiner Geschäfte veranlaßt mich, Herrn Conrad Haller, dessen treue Dienste mir schon lange eine Stütze gewährten, als Theilhaber in mein Geschäft aufzunehmen, welches nun unter

unveränderter Firma auf unsere gemeinschaftliche Rechnung fortgeführt werden soll.

Indem ich bitte, sich die Unterschrift Herrn Hallers zu merken, empfehle ich mein Haus Ihrem ferneren Wohlwollen und bleibe mit vorzüglichster Hochachtung

Gustav Wilhelmi.

Unterschrift von Herrn Haller: Gustav Wilhelmi.

3) Auflösung der Handlung durch Zurücktritt des Inhabers.

Herr ....

Magdeburg, den ....

Vorgerücktes Alter und anhaltende Kränklichkeit nöthigen mich, meiner gewohnten Thätigkeit ein Ziel zu setzen, und meine Firma mit dem heutigen Tage im Handelsregister löschen zu lassen.

Meine Waarenvorräthe werde ich nach und nach veräußern und theile Ihnen ein Verzeichniß derselben mit, für den Fall, daß Sie sich mit einem oder dem andern Artikel versehen wollten.

Indem ich Ihnen für das mir stets geschenkte Zutrauen danke, bitte ich Sie, mir Ihr freundliches Andenken zu bewahren und verbleibe mit vorzüglicher Hochachtung

Friedrich Teubner.

Anerbieten.

5) Herrn Andreas Kreglinger in ....

Hamburg, den ....

Ich hatte Gelegenheit, von einem Privatspeculanten eine Partie feinen Cuba-Kaffee, der sich für Ihren Platz besonders eignet, an mich zu bringen, und kann Ihnen den gewiß billigen Preis von ... Schilling Banco per Zollpfund stellen.

Sollten Sie geneigt sein, davon zu übernehmen, so stelle ich Ihnen 30 Ballen bis zu umgehender Antwort zur Verfügung.

Indem ich Sie noch versichere, daß die ganze Partie dem beifolgenden Muster entspricht, zeichne

mit Achtung und Ergebenheit
Julius Dornfeld.

Ein Commis sucht eine Stelle.

6) Herren Mühlendorf & Comp. in Hamburg.

Bayreuth, den 8. April 18..

Geehrte Herren!

Der Wunsch, Ihnen eine Bitte vorzutragen, veranlaßt mich zu diesem Schreiben, von dem ich hoffe, daß es Ihnen nicht unangenehm sein werde. Hier im Comptoir der Herren Bayer & Comp. arbeitend, die ein bedeutendes Geschäft in Droguen, Colonial- und Farbwaaren haben, ist mir Ihr ehrenwerthes Haus als eines der bedeutendsten Hamburgs für diesen Geschäftszweig sehr wohl bekannt. Es ist nun seit lange mein lebhafter Wunsch

gewesen, in einem solchen Hause eine Stelle zu finden. Erlauben Sie mir daher gütigst, Ihnen meine Verhältnisse so kurz als möglich auseinander zu setzen. Jetzt 22½ Jahre alt, habe ich, nachdem ich drei Jahre die Handelsschule in Gera besucht, und vier Jahre in dem obengenannten Hause gearbeitet und alle Einzelgeschäfte des Magazins und Bureaus durchgemacht, schnell hinter einander Vater und Mutter durch den Tod verloren. — Aus meinen beigelegten Zeugnissen ersehen Sie, daß man sich über mich — ich darf das sagen, ohne ruhmredig zu sein — sehr günstig ausspricht. Neuere Sprachen haben von jeher mein Lieblingsstudium gebildet, und bin ich in französischer, englischer und deutscher Correspondenz nicht unbewandert, habe mir auch manche Kenntniß der Waaren erworben. Meine Eltern haben mir ein kleines Vermögen hinterlassen, das ich glaube nicht besser anlegen zu können, als wenn ich mir vielseitige und gründliche Kenntnisse durch dasselbe erwerbe. Sie erlauben mir daher wohl, mit der Bemerkung meinen Brief zu schließen, daß, wenn Sie in Folge meiner Zeugnisse auf mich Rücksicht nehmen wollten, ich auf Salair nicht so sehr zu achten brauche, da mir zur Erweiterung meiner Kenntnisse besonders daran gelegen ist, in einem Platze wie Hamburg arbeiten zu können, und von da aus vielleicht auch zu außereuropäischen Reisen zu gelangen.

Nochmals um Entschuldigung bittend, daß ich Ihre Zeit in Anspruch genommen habe, hoffe ich von Ihrer, mir auch von einem Freunde schon gerühmten Güte, auf eine Antwort und zeichne mit der Versicherung ausgezeichneter Hochachtung

als Ihr ergebener
Heinrich Schwarzmann.

7) Geehrter Herr!

Durch meinen Prinzipal, Herrn C. K., erfuhr ich, daß in Ihrem achtbaren Hause die Stelle eines Correspondenten demnächst erledigt werde und daß derselbe mich Ihrer Berücksichtigung empfohlen habe.

Schon längst hätte ich mich gern wegen meiner weiteren Ausbildung auch in anderen Geschäftszweigen umgesehen, allein die Pflicht der Dankbarkeit erlaubte mir es nicht, diesen Wunsch Herrn K. mitzutheilen. Da Herr K. nun von selbst meinen Wünschen entgegenkommt, so erlaube ich mir hiedurch, Sie um Uebertragung der Stelle ergebenst zu bitten und werde es mir angelegen sein lassen, den hier beiliegenden Zeugnissen des Herrn K. und meines Lehrherrn alle Ehre zu machen und Ihre Zufriedenheit zu erwerben.

Mit aller Hochachtung
K. V.

Correspondenz, die Anstellung eines Agenten betreffend.

8) Herrn Richard Mosheim, Berlin.

Hamburg, den ....

Bei der einmal eingerissenen Mode, die Geschäfte nach dort durch Vermittlung eines stehenden Agenten zu betreiben, sehen wir ein, daß wir, ohne unserm eigenen Interesse zu schaden, nicht wohl länger umhin können, eben-

falls einen solchen Geschäftsführer zu engagiren. Wir sind deßhalb so frei, Sie mit der Bitte zu beschweren, uns wo möglich einen zuverlässigen Mann dazu in Vorschlag zu bringen. Er muß vor allen Dingen gute Bekanntschaften haben und die erforderlichen Geschäftskenntnisse, Umsicht und Vorsicht besitzen. Sie wissen, daß uns mit keinem großen Umsatze gedient ist, wenn er mit zweifelhaften Häusern gemacht wird, und eben so wenig lieben wir es, mit Chicaneuren zu arbeiten. Auf feste Gehalte können wir uns nicht einlassen, dagegen geben wir dem Agenten ¼ % Provision von allen durch ihn gemachten Verkäufen und zugewendet erhaltenen Consignationen. Auch kann derselbe noch einige Agenturen für andere Seeplätze haben, nur müßten keine regelmäßige Reisen damit verknüpft sein, welche ihn für längere Zeit von dort abwesend erhielten. Es ist dies unsrer Anstellungen [1]) wegen, die darunter leiden würden.

Hochachtungsvoll
Nicolaus Onsterman & Comp.

Antwort und Empfehlung.

9) Herren Nicolaus Onsterman & Comp., Hamburg.

Berlin, den ....

Zum Agenten auf hiesigem Platze kann ich Ihnen mit bestem Gewissen meinen frühern Mitarbeiter, Herrn A. Marchthaler, einen in jeder Beziehung sich dazu qualificirenden jungen Mann, empfehlen. Derselbe besorgt bereits die Geschäfte für .... in Havre und .... in London, und hat schon längere Zeit gewünscht, auch eine Hamburger Agentur zu erhalten. Er ist hier ansäßig und hat in zwei Jahren nur einmal, auf vier Wochen, eine Reise für sein Londoner Haus gemacht. Herr Marchthaler wird sich heute direct an Sie wenden und wird es mir angenehm sein, wenn Sie sich mit demselben einigen.

Mit aller Achtung
Richard Mosheim.

Antrag des Empfohlenen.

10) Herren Nicolaus Onsterman & Comp., Hamburg.

Berlin, den ....

Auf Veranlassung des Herrn Richard Mosheim hier, bin ich so frei, mich hierdurch zu Ihrem Agenten auf hiesigem Platze zu empfehlen. Herr Mosheim hat mir Ihre Bedingungen mitgetheilt und ich bin mit denselben einverstanden, obschon ich die Provision von ¼% etwas klein finde und nur bei der Bedeutung Ihres Hauses hoffen darf, dies durch einen stärkeren Umsatz minder fühlbar für mich zu machen. Ich halte mich das ganze Jahr

---

[1]) Anstellungen heißen die in neuerer Zeit gebräuchlichen Waarenanerbieten der Commissionäre zu festen Preisen, welche alle Platzspesen und die Provisionsgebühr in sich enthalten (vgl. Nro. 5). Da der Preis in der Regel nur kurze Zeit offen gehalten wird, so ist die beständige Anwesenheit des Agenten nothwendig.

hier auf, doch kann es sich, wenn auch nur selten, treffen, daß die Herren N. N. in London, welche sich dies vorbehalten haben, mir einmal wieder eine kleine Tour vorschreiben, falls ihr gewöhnlicher Reisender, Herr ...., verhindert wird, dieselbe zu machen.

Wenn Sie auf meinen Antrag eingehen, so erbitte ich mir regelmäßig Ihre Marktberichte. Nächstdem wollen Sie mir gefälligst Ihre bisherigen hiesigen Geschäftsfreunde namhaft machen und mir mittheilen, ob es Ihnen genehm ist, wenn ich, wie es üblich ist, eine Empfehlungskarte für Ihr Haus anfertigen lasse.

Mit Hochachtung und Ergebenheit
A. Marchthaler.

Annahme des Antrags und genaue Instruction des Agenten.

11) Herrn A. Marchthaler in Berlin.

Hamburg, den ....

In Beantwortung Ihres Briefes vom .... sind wir Herrn Richard Mosheim für Empfehlung Ihrer Adresse sehr verbunden und haben uns in Folge derselben entschlossen, Ihnen die Führung unserer dortigen Geschäfte zu übertragen. Wir bestätigen Ihnen, zur Vermeidung aller Irrthümer, daß wir Ihnen ¼ % Provision von allen durch Ihre Vermittlung gemachten Verkäufen und auf gleichem Wege erhaltenen Consignationen zahlen, sowie Ihnen Ihre Auslagen vergüten. Die Provision ziehen wir monatlich für Sie aus. Mehr als ¼ % zu bewilligen, sind wir nicht im Stande; Sie selbst werden wissen, wie sehr den hiesigen Commissionären der Verdienst von den dortigen Häusern gekürzt wird.

Sie erhalten anbei unsern heutigen Preiscourant und Marktbericht, von welchen Sie besten Gebrauch in unserem Interesse machen wollen. Wir fahren in regelmäßigen Zwischenräumen mit diesen Mittheilungen fort; sollten aber wichtige Neuigkeiten am Markte sich zutragen, so schreiben wir Ihnen besonders.

Wir schließen ferner eine Liste derjenigen Häuser bei, mit welchen wir dort bereits in Verbindung stehen; schicken Sie uns dieselbe gefälligst mit Ihren Bemerkungen versehen zurück.

Wir sind damit einverstanden, daß Sie eine Adreßkarte, wie erwähnt, für unsere Rechnung anfertigen lassen.

Es bietet sich uns heute keine Veranlassung dar, Ihnen schon Anstellungen zu machen, doch hoffen wir dazu nächstens im Stande zu sein. Inzwischen halten wir es für zweckmäßig, die nachfolgenden Andeutungen beizufügen, welche Ihnen bei der Führung unserer dortigen Geschäfte als Leitfaden dienen mögen.

Vor allem empfehlen wir Ihnen eine fortwährende Aufmerksamkeit auf die Solidität derjenigen Firmen, mit welchen wir in Verbindung stehen, und die höchste Sorgfalt in der Wahl unserer neuen Bekanntschaften. Es hält bei dem geringen Nutzen und dem Risico, in welches man sich nothgedrungen schon durch die fortwährenden Waarenkäufe ohne Ordre begeben

muß, so sehr schwer, Capitalverluste an schlechten Kunden wieder nachzuholen. Häuser, welche eine zweideutige Stellung einnehmen, lassen Sie unbesucht für uns, und wollen Sie außerdem noch sich wegen neuer Geschäftsfreunde stets zuvor mit unsern vieljährigen Correspondenten Herren N. N. berathen, welche auch eine Generalvollmacht von uns in Händen haben, um in allen nöthigen Fällen unser Interesse bei den dortigen Gerichten zu vertreten.

Die Bedingungen, unter welchen wir unsere Facturen ertheilen, sind Ihnen unstreitig bekannt und die hier gewöhnlichen. In der Regel stellt man alle Waaren auf 2 Monate Zeit, ausgenommen Tabak, den wir auf 3 Monat, und Syrup, den wir per dato [1]) berechnen. Es ist der Mißbrauch eingerissen, daß größere Häuser auch auf Vergütung des hier üblichen Decorts bestehen; wir geben darin ungern nach, indeß um nicht gegen andere zurückzubleiben, können wir uns dessen nicht weigern. Es versteht sich in einem solchen Falle aber von selbst, daß wir gegen die sodann per dato gestellte Factura umgehend Rimesse erwarten. Die Unkosten berechnen wir billigst, Provision 1½ %. Auf 1 % setzen wir dieselbe keinenfalls herab, was Sie sich merken wollen, da manche Anträge dieser Art vorkommen.

Eine besondere Sache ist es jedoch mit dem Geschäfte in Rohzucker. Schwerlich kann eine Waarenbranche schlimmer für den hiesigen Commissionär beschaffen sein. An sich spielt er darin schon die eben nicht schmeichelhafte Rolle eines Dieners seiner Mäkler, welche mit den Hauptfabriken in Magdeburg u. s. w., direct correspondiren und die Vermittlung der hiesigen Häuser nur des Empfangs, der Spedition und der Bezahlung wegen in Anspruch nehmen; außerdem aber wird dabei von diesen Häusern verlangt, daß sie so zu sagen umsonst oder für die Ehre arbeiten sollen; sie müssen den Abschlag [2]), wie den Decort, vergüten, und sich in vielen Fällen mit 1 %, höchstens 1¼ %, als Provision begnügen. Da dies leider einmal so eingerissen ist und sehr geachtete Commissionshäuser ersten Ranges mit ihrem Beispiel vorangehen, so müssen wir hier ebenfalls auch, wenn es verlangt wird, in Bezug auf die Provision eine Ausnahme machen, weil der Artikel an sich so höchst wichtig ist und ein sehr bedeutender Absatz davon an die dortigen Siedereien stattfindet. Es versteht sich übrigens, daß wir nur bei denen von erstem Rang, die einmal durch unsere Concurrenten verwöhnt sind, uns zu diesem Nachlaß bequemen. Bei den mittleren und kleinen, mit welchen wir uns übrigens nur bei ganz unzweifelhafter Solidität einzulassen geneigt sind, können wir uns nicht dazu verstehen. Das Höchste, was wir diesen bewilligen könnten, wäre, unsere Facturen 3 Monate dato zu stellen. Diese Etablissements bedürfen unseres Credits und müssen sich schon eher nach uns richten, was bei den großen Siedereien nicht der Fall ist.

In Bezug auf Rimessen gegen fällige Waarenposten nehmen wir es

---

[1]) per dato heißt zahlbar am Ausstellungstag der Factura.

[2]) Abschlag ist eine stillschweigende — nicht namentlich benannte — Gewichtsvergütung.

mit unsern Freunden nicht so genau, besonders da, wo wir uns überzeugen, daß uns insofern ein Nutzen daraus erwächst, als man deßhalb vorzugsweise den Hauptheil des hiesigen Geschäfts uns zuwendet. Im andern Falle können wir in einer solchen Nachsicht keinen Vortheil für uns sehen, besonders aber dann nicht, wenn man etwa uns mit Rimessen warten läßt, um schwächer fundirte hiesige Commissionshäuser prompt zu bezahlen, was wir mitunter schon erfahren haben. Wo wir dieses wissen, bestehen auch wir auf prompter Deckung. Uebrigens bedarf es wohl keiner Erörterung, daß wir mit dem Obigen keineswegs jener Zügellosigkeit im Remittiren Vorschub leisten wollen, zu welcher einige speculative Häuser wohl hinneigen; wir können unser Capital nicht zu festen Anlagen verwenden und dahin kann es leicht kommen, wenn man die Deckung für sein Guthaben ganz der Willkür mancher Leute anheim giebt. Auch hätte dies in kritischen Perioden oft wirklichen Nachtheil für uns, da wir dann am Platze mehr mit unserem Gelde machen können.

Rembours- und Speditionsgeschäfte sind uns stets angenehm, und wo Sie uns solche zuwenden können, bitten wir es nicht zu versäumen. Unsere Spesen sind so gestellt, daß sie die Concurrenz mit den Ansätzen aller hiesigen Commissionshäuser aushalten können. Für Accept berechnen wir $^1/_3$ % Provision; bei sehr namhaften Umsätzen $^1/_4$ %, doch gehört dies zu den Ausnahmen. Auch Assecuranzaufträge sind uns stets willkommen. Wir berechnen dafür $^1/_4$ % Provision. In der Regel belasten wir diese Rechnungen per dato, wo es aber besonders verlangt werden sollte, pr. ulto. Juni oder pr. ulto. Dezember. Es ist dies im ganzen ein unerheblicher Gegenstand, über welchen die inländischen[1]) Geschäftsfreunde aber oft viel Wesen machen.

Was die Deckung der Tratten anbetrifft, so kann man es wohl nicht anders als in der Ordnung finden, daß wir dabei mehr Pünktlichkeit als bei Anschaffungen gegen Waarensendungen verlangen. Sollte hin und wieder ein Haus darin eine Ausnahme gemacht zu haben wünschen, so kann es sich ja deßwegen speciell an uns wenden, und wir werden dann nach Umständen handeln. Wo wir übrigens acceptiren sollen, muß die betreffende Waarensendung auch an unsere Adresse gehen, es sei denn, sie käme überhaupt nicht hieher, sondern z. B. nach Stettin. Für größere und vermögende Häuser treten wir zwar auch dann gern unter Accept, von den mittleren aber sehen wir es lieber, wenn sie uns in solchem Falle damit verschonen, um so mehr, als bei diesen ohnehin durch Rembours der Umsatz in Waaren zu beschränkt werden muß, da man bei ihnen doch vernünftigerweise nicht über eine festzusetzende kleinere Summe hinaus gehen kann. In blanco lassen wir in der Regel gar nicht auf uns ziehen, da dies gegen unser Prinzip ist; sollte aber einer unserer Geschäftsfreunde einmal eine Ausnahme davon wünschen, so hätte er sich mit gehöriger Darlegung seiner Motive darüber speciell an uns zu wenden.

---

[1]) Inland — inländisch nennen die Hamburger das oberelbische Deutschland, früher nannten sie es „das Reich“.

Consignationen gangbarer Produkte werden uns auch von dort angenehm sein und schießen wir bei Empfang der Ladungsscheine gern die Hälfte oder zwei Drittheile des Abladungswerthes [1]) darauf vor. Die Lagerspesen und Feuerassecuranz berechnen wir stets aufs billigste: Verkaufsprovision 1%, Delcredere, wo dies verlangt wird, ½ %. Wo wir Delcredere nicht zu stehen brauchen, theilen wir die Adressen der Käufer mit.

In Contocorrent berechnen wir die Zinsen pro & contra mit 5 %, nur einzeln haben wir, bei sehr bedeutenden Umsätzen, eine Ausnahme gemacht und 4 % jährlich gerechnet. Ergiebt sich jedoch beim Abschluß der laufenden Rechnung ein Zinsensaldo zu Gunsten des Correspondenten, so können wir einen solchen nicht in Rechnung vergüten, da wir keiner fremden Capitalien bedürfen.

In Bezug auf Rimessen müssen wir Ihnen noch bemerken, daß wir, wo solches verlangt wird, den Discont von denselben abrechnen, nur muß das Papier darnach sein; nicht zu kleine Appoints, mindestens doch 1000 *B.ℳ* groß, nicht zu kurze Sicht, und mit einem soliden Acceptanten, der an der Börse bekannt ist, versehen.

Wir gehen jetzt auf einen besonders für Sie wesentlichen Punkt über. Es ist die Aufnahme von Waarenordres und das Verfahren mit unsern Waarenofferten. Sie haben dabei manches zu beobachten. Vor allem müssen Sie dahin trachten, daß sich bei den ersteren die Geschäftsfreunde stets so unumwunden und genau wie möglich gegen Sie aussprechen; wenn Sie es irgend erlangen können, lassen Sie sich die Aufträge schriftlich von ihnen geben. Wir wissen freilich, daß dies leider dort und im Inlande überhaupt, wo Agenten sind, sehr aus der Mode gekommen ist, und daß es sogar bei manchen Kunden Ihrem Auftreten schaden würde, wenn Sie auf einer solchen schriftlichen Notiz beständen, und dies ist schlimm, denn viele Geschäftsfreunde haben die üble Angewohnheit, ihre ertheilten Aufträge gar nicht zu notiren, andere wieder sind bei conträren Conjuncturen nicht immer die Gewissenhaftesten, wenn auch ihre Notizen Auskunft geben. Sie müssen also in dieser Hinsicht stets Ihre Leute ansehen, sowie dahin trachten, die empfangenen Ordres mit allen Einzelheiten sofort, im Beisein der Auftraggeber, in Ihr Taschenbuch niederzuschreiben und das Geschriebene ihnen sodann nochmals vorzulesen. Wir unsererseits können natürlich nur das von Ihnen darüber Mitgetheilte in unsern directen Briefen an die Auftraggeber wörtlich wiederholen.

Bei dieser Veranlassung bemerken Sie sich gefälligst, daß wir Accreditive nur mit direkter schriftlicher Bestätigung ihrer Urheber honoriren können; wir wissen, daß mitunter ein oder der andere Freund auch dies durch mündliche Unterredung mit dem Agenten abzumachen liebt, was aber durchaus nicht in der Ordnung ist.

---

[1]) In Hamburg ist es, wie an einigen andern Plätzen üblich, mit den Assecuradören halbjährlich abzurechnen, den Correspondenten aber die Versicherungskosten per dato zu berechnen, wodurch den Commissionären ein kleiner Zinsengewinn erwächst.

Wenn wir Ihnen Waarenanstellungen machen, so sind die dabei bemerkten Preise feste. Gebote darauf bitten wir also ein- für allemal nicht anzunehmen. Wenn sich der Artikel dazu qualificirt, so senden wir Ihnen ein ungeschmeicheltes Muster davon ein. Bei Waaren, welche nicht gestürzt werden, zeigen Sie, wie dieselben im Durchschnitt fallen. Nach diesen Mustern haben Sie dann zu verkaufen. Auf Geschmack, z. B. bei Kaffee und dergleichen Nebenconditionen, welche leicht zu Streitigkeiten Veranlassung geben, lassen wir uns bei solchen Anstellungen nicht ein. Diese machen wir gegen Sie in der Regel auf so lange für uns verbindlich, bis Sie uns schreiben, daß Sie nichts mehr damit machen können; doch darf dies Ihrerseits nie länger als einige Tage dauern, es seien denn ganz besondere Umstände dabei. Wo wir Ihnen eine Offerte etwa nur bis auf umgehende Antwort zu machen im Stande sind, oder bis zu einem sonstigen festen Datum, benachrichtigen wir Sie jedesmal speciell davon.

Unsere Offerten werden wir in unsern Briefen und auf den Mustern mit fortlaufenden Nummern bezeichnen. Es hat diese Methode, wie wir aus Erfahrung wissen, der Sicherheit wegen ihren großen Nutzen, z. B. schon, weil sich Menge und Preise verschiedener Partien desselben Artikels oftmals gleichen. Auch Sie wollen sich in Ihrer Correspondenz stets an diese Nummern halten und ebenso auch die Preise bei allem davon Verkauften wiederholen, damit wir stets controliren können, ob hierin auch kein Versehen unter uns stattfindet.

Bei dem Verkaufe wollen Sie auch die Disposition des Käufers über die Waare genau aufgeben, ob und wie er sie versandt haben will, ob sie gelagert werden soll, oder wie er sonst es damit gehalten zu haben wünscht; ebenso ob auch ein größeres Muster eingesandt werden soll.

Schließlich wollen Sie, falls Sie einmal verreisen müßten, gefälligst Sorge tragen, daß irgend ein zuverlässiger Mann während Ihrer Abwesenheit unsere dortigen Geschäfte statt Ihrer betreibe. Sie werden ohne Zweifel dies zu veranlassen im Stande sein.

Mit aller Achtung

Nicolaus Onsterman & Comp.

Eine ausführliche Instruktion, wie vorstehend, hat für den Agenten, wie für dessen Haus, großen Nutzen, indem sie vielen weitläufigen getrennten Auseinandersetzungen und Wiederholungen vorbeugt. Man sollte es nie unterlassen, auf solche Weise den Agenten beim Engagement über die Prinzipien zu unterrichten, nach welchen er zu verfahren hat, und über die Hauptbedingungen, unter welchen man mit auswärtigen Häusern zu arbeiten geneigt ist.

Marktberichte haben unsere Leser gewiß Gelegenheit sich zu jeder Zeit durch Agenten zu verschaffen, wir lassen deßhalb hier keine folgen.

Briefe über Waarengeschäfte könnten ein ganzes Buch füllen, wollte man alle möglichen Fälle erschöpfen. Wir beschränken uns auf wenige Beispiele.

12) Herrn S. A. Naum in Mannheim.

Eßlingen, den ....

Mit Ihrem Schreiben vom .... ertheilen Sie mir Rechnung über die Ihrem Reisenden, Herrn Robert Cavard, bestellten Waaren. Dieselben sind heute hier angelangt und im ganzen nach den mir zurückgelassenen Mustern ausgefallen. Nur bei der Partie Javakaffee A Nr. 1—10 scheint bei Ihnen eine Verwechslung stattgefunden zu haben, indem die Ballen Nr. 7 und 8 fehlen, wogegen Sie 2 Ballen Brasil. Kaffee C Nr. 5 und 6 sandten. Da, wie Sie wissen werden, Brasil. Kaffee wegen seines eigenthümlichen Geschmackes nicht überall beliebt ist, so bitte ich Sie über genannte zwei Ballen zu verfügen und mir den Ersatz in Java-Kaffee von der obigen Partie zugehen zu lassen.

Achtungsvoll
A.

13) Herrn A. in Eßlingen.

Mannheim, den ....

Sowohl wegen des bei mir vorgefallenen Irrthums, als auch wegen meiner etwas späten Antwort auf Ihr Schreiben vom .... bitte ich um Entschuldigung; ich wollte, da sich die beiden Ballen A Nr. 7 und 8 nicht mehr in meinem Magazin vorfanden, Nachricht von andern Abnehmern erwarten; es hat sich jetzt gezeigt, daß die beiden Säcke Brasil. nach Reutlingen bestimmt waren, wo, wie auf der oberen Alp, diese Sorte dem Java vorgezogen wird, und daß dafür Ihr Javakaffee dahin verschickt wurde.

Ich bitte Sie daher, die beiden Säcke Brasil. C Nr. 5 und 6 an Herrn C. G. P. in Reutlingen abzusenden, welchen wir heute beauftragen, Ihnen die beiden Säcke Java A Nr. 7 und 8 zugehen zu lassen.

Ihre Frachtauslagen bringen Sie uns natürlich in Rechnung.

Indem ich Sie um Ihre ferneren Aufträge bitte, verbleibe ich

mit Hochachtung
S. A. Naum.

Anmerkung. Es giebt Häuser, welche wegen solchen geringfügigen Verwechslungen entsetzlichen Lärm schlagen, über Nachlässigkeit klagen, mit Abbrechen der Geschäftsverbindung drohen u. dgl. Dies ist nicht am Platze. Bei äußerster Pünktlichkeit können Verwechslungen vorkommen und besonders dann, wenn der Reisende eine größere Anzahl Bestellungen einsendet, die nun alle zusammen ausgeführt werden sollen. Solche Anstände müssen mit Ruhe behandelt werden.

14) Herrn S. A. Naum in Mannheim.

Eßlingen, den ....

Die beiden Ballen Javakaffee A Nr. 7—8 sind mir von Herr C. G. P. in Reutlingen zugekommen, wodurch dieser Gegenstand erledigt ist.

Heute ersuche ich Sie, mir aufs neue zu senden:

5 Ballen Javakaffee von gleicher Sorte wie A.
1 Faß Melis wie ich solchen früher gehabt habe

und empfehle mich Ihnen

achtungsvoll
A.

Auftrag auf Droguen.

15) Herrn Max Rivinus in Triest.

Leipzig, den ....

Wir finden uns heute durch Ihren Marktbericht vom 7. ds. Mts. veranlaßt, Sie um gefällige Besorgung von:

2000 ℔ Gummi Arabicum, f. naturel, staubfrei,
1000 „ schwarzen Aleppo Gallus,
2000 „ puglieser Carobe

zu ersuchen. Die Verladung belieben Sie mit dem zuerst nach Hamburg gehenden Schiffe an die Adresse des Herrn Rudolph Vogel zu bewirken, und denselben mit der Besorgung der Assecuranz unter Zurechnung von 10% imaginärem Gewinn zu beauftragen.

Wir empfehlen Ihnen diesen Auftrag zu recht sorgfältiger Ausführung, sehen Ihrer Factura darüber entgegen und bleiben mit

Hachachtung ergebenst
Wiebbekink & Comp.

Ausführung des Auftrags.

16) Herren Wiebbekink & Comp. in Leipzig.

Triest, den ....

Mit Ihrem Schreiben vom .... ertheilen Sie uns Auftrag auf

2000 ℔ Gummi Arabicum, f. naturell, staubfrei,
1000 „ schwarzen Aleppo Gallus,
2000 „ puglieser Carobe,

wofür wir Ihnen dankbar sind.

Wir haben die Waaren heute mit dem Hamburger Schiff „Marie", Capitän Philipp, an den Herrn Rudolph Vogel verladen, und denselben bei Einsendung des Connossaments mit der Besorgung der Assecuranz beauftragt.

Für den Betrag inliegender Rechnung bitten wir Sie uns ℔ .... gutzuschreiben.

Die Preise von Gummi und Gallus werden bald sicher noch höher gehen, da auch die übrigen Seeplätze der hier bereits eingetretenen Steigerung folgen, und von weiteren Zufuhren so bald nichts zu erwarten ist.

Achtungsvoll und ergebenst
Max Rivinus.

17) Herrn Georg Keinath in Harburg.

Leipzig, den ....

Ich habe die Herren Gebrüder Crome in Amsterdam beauftragt
200 Ballen Kaffee R Nr. 201—400
an Sie zu verladen.

Dieselben giengen durch Dampfschiff „Eugenie", Capitän Richard, an Sie ab. Ich ersuche Sie nun, mir sogleich 100 Ballen pr. Eisenbahn und eine große Durchschnittsprobe pr. Post zugehen zu lassen, über die weiteren 100 Ballen aber meine Verfügung zu erwarten.

Achtungsvoll ergebenst
Franz Schönreich.

18) Herrn Franz Schönreich in Leipzig.

Harburg, den ....

Der Dampfer Eugenie brachte gestern die mir avisirten
R 200 Ballen Kaffee Nr. 201—400.
Ihrer Vorschrift gemäß habe ich 100 Ballen Nr. 201—300 pr. Eisenbahn heute an Sie verladen, und den Rest auf gutes Lager gebracht. Die Rechnung über meine Unkosten werde ich Ihnen ertheilen, so bald Sie über das Ganze verfügt haben werden.

Mit aller Achtung
Georg Keinath.

19) Herrn Ferdinand Graner in Hamburg.

Livorno, den ....

Wir sind gegenwärtig damit beschäftigt, im Auftrage der Herren Adolph Brenner & Comp. in Leipzig eine Partie Baumöl mit dem schwedischen Schiffe „Tancred", Capitän „Strinnholm", an Sie zu verladen und bitten Sie auf die Ladung für Rechnung des genannten Hauses vorläufig
B℔ 10000 — versichern zu lassen.

Sobald wir mit dem Einladen fertig sind, werden wir Ihnen unter Einsendung des Connossaments den Werth genau mittheilen.

Die Herren Adolph Brenner & Comp. beauftragten uns ferner, den Betrag der Sendung 3 Monate dato auf Sie zu entnehmen, wovon dieselben Sie wohl unterrichtet haben werden.

Achtungsvoll zeichnen
G. Veneroni & Comp.

20) Herren Adolph Brenner & Comp. in Leipzig.

Hamburg, den ....

Mit Ihrem Schreiben vom .... benachrichtigen Sie mich, daß mir von den Herren G. Veneroni & Comp. in Livorno eine Sendung Baumöl für Sie zukommen werde, und daß Sie die genannten Herren beauftragt haben, die Versicherung hier besorgen zu lassen und den Betrag der Factura auf mich 3 Monate dato zu entnehmen, was ich mir alles gehörig bemerkt habe.

Heute nun erhalte ich Nachricht von den Herren Veneroni & Comp., daß Sie mit der Einladung der Waare in das schwedische Schiff „Tancred", Capitän Strinnholm, beschäftigt sind, so wie den Auftrag, vorläufig B℔ 10000 auf die Sendung versichern zu lassen.

Ich habe die Versicherung bei drei Gesellschaften á 3½ % Prämie besorgt und werde Ihnen nach Schluß der Police Rechnung ertheilen. Die Tratten der Herren Veneroni & Comp. werde ich für Ihre Rechnung einlösen.

Mit aller Achtung
Ferdinand Graner.

21) Herrn Ferdinand Graner in Hamburg.

Livorno, den ....

Wir beziehen uns auf unser Schreiben vom ...., womit wir Ihnen die Verladung einer Partie Baumöl für die Herren Adolph Brenner & Comp. in Leipzig anzeigten und Sie mit vorläufiger Versicherung von B℔ 10000. — beauftragten.

Wir senden Ihnen jetzt Connossament über 25 Gebinde Baumöl mit „Tancred", Capitän Strinnholm, an Sie verladen, deren Betrag Sie mit B℔ 12786. 4 ß nebst 10 % imaginärem Gewinn versichern wollen.

Unsere Abgaben von

B℔ 5000. —
„ 4000. —
„ 3786. 4.

B℔ 12786. 4. 3 Monate dato, O/ eigene,

wollen Sie für Rechnung des genannten Hauses in Leipzig einlösen.

Achtungsvoll und ergebenst
G. Veneroni & Comp.

22) Herren Adolph Brenner & Comp. in Leipzig.

Hamburg, den ....

Ich empfing von den Herren G. Veneroni & Comp. in Livorno Connossament über die im schwedischen Schiff „Tancred", Capitän Strinnholm, für Sie an mich verladenen

25 Gebinde Baumöl,

deren Betrag von B℔ 12786. 4. dieselben für Ihre Rechnung auf mich entnommen haben.

Die Versicherung habe ich jetzt bereinigt und bitte Sie, mir für den Betrag beiliegender Rechnung

B℔ 571. 5 ß gutzubringen.

Hochachtungsvoll
Ferdinand Graner.

Assecuranzrechnung.

Hamburg, den ....

Rechnung über Versicherung von 25 Gebinden Baumöl für die Herren Adolph Brenner & Comp. in Leipzig.

A. B. & S. Nr. 41—65. 25 Gebinde Baumöl

verladen von den Herren G. Veneroni & Comp. in Livorno mit „Tancred", Capitän Strinnholm, hieher.

Taxirter Werth			B℔ 12790. —
Imaginärer Gewinn			1280. —
Prämie und Kosten			580. —
			B℔ 14650. —
Prämie $3^1/_2$ %			B℔ 512. 12.
Stempel und Police	C℔ 9. 2.		
Courtage $^1/_8$ %	„ 18. 5.		
	C℔ 27. 7.		
	125 %.		„ 21. 15.
			B℔ 534. 11.
Provision von B℔ 14650. — $^1/_4$ %			36. 10.
			B℔ 571. 5.[1]

Ferdinand Graner.

Wir lassen jetzt noch die dem Assecuranzmakler behufs der vorläufigen Versicherung zugestellte Anweisung folgen:

B℔ 10000. — auf Oel, per schwedisches Schiff „Tancred", Capitän Strinnholm, von Livorno auf hier; nähere Angabe vorbehalten, in Taxen von ca. B℔ 2000. —. Der Auftrag zur Versicherung ist aus Livorno vom....

Hamburg, den....

Ferdinand Graner.

Briefe im Bankgeschäft.

Die Correspondenz des Bankiers wird veranlaßt durch dessen Verkehr mit den Bankiers anderer Plätze, den Verkehr mit seinen Contocorrentkunden und durch zufällige Aufträge von verschiedenen Seiten.

Dieser Verkehr wird hervorgerufen durch die verschiedenen Geschäftszweige, mit denen der Bankier sich befaßt. Wir haben in der Buchführung schon mehrere derselben kennen gelernt und werden in der Arithmetik, wo wir uns vorbehalten, manche Zahlenangaben in den folgenden Briefen näher zu betrachten, noch mehrere kennen lernen.

Wir nennen die wichtigsten.

1) Den Handel mit Münzsorten, edlen Metallen, Wechseln, Staatspapieren, Actien und sonstigen Werthpapieren auf eigene Rechnung oder im Auftrag der Contocorrentkunden.
2) Das Discontgeschäft, d. i. Ankauf von Platzwechseln vor deren Verfallzeit gegen Abzug der bis zur Verfallzeit laufenden Zinsen.
3) Das Leihgeschäft: Anlehen auf kurze Zeit gegen Faustpfänder.
4) Annahme von Depositen, bestehend entweder in edlen Metallen, Geldern, Juwelen, Werthpapieren gegen Zurückgabe in Natur oder Annahme von Geldern zur verzinsbaren Verwendung im Geschäfte.

[1]) Ueber die Berechnung vergleiche man die Arithmetik.

5) Das Incassogeschäft besteht im Einzug von Wechseln, Anweisungen, in Annahme von Geldern für Rechnung Dritter. Geschieht der Incasso für Rechnung solcher, welche mit dem Bankhaus in regelmäßiger Geschäftsverbindung stehen, so bildet derselbe einen Zweig des Contocorrentgeschäfts.

6) Das Contocorrentgeschäft besteht in den unter 5 genannten Geschäften in laufender Rechnung, derart, daß der Geschäftsfreund nach Belieben über die dem Bankier zugestellten Werthe verfügen kann. Genießt der Geschäftsfreund einen Credit beim Bankier, so dienen die genannten Anschaffungen als Deckung.

Ist man mit den Gegenständen, welche den Verkehr des Bankiers bilden, gehörig vertraut, kennt man die mannigfaltigen, beim Geld-, Wechsel- und Staatspapierhandel nöthigen Berechnungen, so bietet die Bankcorrespondenz wenig Schwierigkeit, indem die Bankiersbriefe sich durch Einfachheit in der Abfassung auszeichnen.

Wir wollen jetzt eine Reihe Briefe aufstellen und dem ersten derselben einige Erklärungen beifügen.

23) (vgl. Arithmetik Nr. 16 a und b.)

Herrn Albert Cronberger in Frankfurt a/M.

Hamburg, den ....

Ihrem Auftrage zufolge kaufte ich für Sie

h𝔣 60000. — 1 Monat dato per Amsterdam fco. Provision und Courtage à $35\frac{1}{16}$. B𝔣 68449. 2.

welche Sie mir Werth heute gutschreiben wollen.

Achtungsvoll

M. von Leyden.

Die Fragen: was bedeutet franco Provision und Courtage?

was $35\frac{1}{16}$ werden in der Arithmetik, Beispiel Nr. 16 b ihre Erklärung finden. „Werth heute" heißt soviel, daß Cronberger an v. Leyden den Betrag von heute an zu verzinsen hat.

In den nun folgenden weiteren Briefen müssen wir Vertrautsein mit den Gegenständen voraussetzen und werden nur auf den arithmetischen Theil am geeigneten Orte zurückkommen.

24a) Herrn Bernhard Morstadt in Petersburg (vgl. Arithmetik Nr. 12.).

Hamburg, den ....

Wenn fein Silber auf Ihrem Platze nicht über 1040 notirt ist, so bitte ich Sie,

ca. 30 Pud — nicht unter $83\frac{2}{3}$ Solotnik fein

für mich zu kaufen und bald möglichst an mich abzusenden.

Achtungsvoll und ergebenst

Carl Ellen.

24 b) Herrn Carl Ellen in Hamburg.

Petersburg, den ....

Für Ihren Auftrag auf 30 Pud Silber dankend, benachrichtige ich Sie, daß ich 3 Barren à 1040 für Sie kaufte und mit .... an Sie verladen habe.

Ich ertheile Ihnen auf der Beilage Rechnung darüber und bitte Sie, mir für deren Betrag
S.R. 27850. — Werth heute gutzubringen.

Mit aller Achtung
Bernhard Morstadt.

25) Herrn Jakob Greiner in Amsterdam (vgl. Arithmetik Nr. 25.)

Hamburg, den ....

Mit Ihrem Schreiben vom .... empfange ich in 5 Abschnitten
B.ℬ 17500. — auf hier
welche ich Ihnen laut untenstehender Discont- und Unkostenrechnung mit
B.ℬ 17328. 11. Werth heute gutbringe.

Dagegen übermache ich Ihnen hierbei
£ 1298. 12. 9. à 13. 5½ und belaste Sie dafür mit B.ℬ 17328. 11.,
womit sich dieser Gegenstand ausgleicht.

Mit bekannter Achtung
Fr. Menzel.

26 a) Herrn M. Delandre in Paris (vgl. Arithmetik 26.)

London, den ....

Ich übermache Ihnen hiebei
Fr. 18000. — 3 Mt. pr. Paris,
welche Sie so vortheilhaft als möglich begeben und mir für den Ertrag direkte Anschaffung nicht über 24. 90. machen wollen.

Achtungsvoll
A. Richard.

26 b) Herrn A. Richard in London.

Paris, den ....

Sie übermachen mir mit Ihrem Schreiben vom ....

Fr. 18000. — 3 Mt. per hier; hievon ab:	Discont à 3 %	Fr. 135.
	Provision à ⅓ %	„ 60.
„ 240.	Doppelte Courtage ¼ %	„ 45.
Fr. 17760. — Werth heute, welche ich Ihnen gutbringe.		

Zu Ausgleichung empfangen Sie hiebei
£ 714. 13. 8. 3 Mt. pr. dort à 24. 85. .... Fr. 17760. —
wofür ich Sie belaste.

Mit aller Achtung
M. Delandre.

27 a) Herrn Franz Gruber in Frankfurt (vgl. Arithmetik 32.).

Hamburg, den ....

Ich übermache Ihnen hierbei
LRℓ 5000. — auf Bremen, welche Sie für mich nicht unter 98¼ begeben, und mir, wenn 3 Monat Antwerpen à 94¾ zu bekommen ist, den Gegenwerth in diesem Papier anschaffen wollen.

Ergebenst
Conrad Prall.

27 b) Herrn Conrad Prall in Hamburg.

Frankfurt, den ....

Mit Ihrem Briefe vom .... empfieng ich

LRℰ 5000. —, welche ich à 98¼ begeben konnte mit		ƒ 9825. —
ab ⅓ % Provision	ƒ 32. 15.	
2 ‰ Courtage	19. 31.	51. 46.
		ƒ 9773. 14.
Hiezu 15/16 % (99 1/16 = 15/16)		92. 30.
		ƒ 9865. 44.
wogegen ich Ihnen übermache		
Fr. 20824. 25. 3 Mt. pr. Antwerpen à 94¾.		ƒ 9865. 44.

Hiemit ist dieser Gegenstand erledigt.

Ich übermache Ihnen dagegen weitere
Fr. 20000. — 3 Mt. pr. Antwerpen, welche Sie für mich begeben und mir dagegen kurze Sicht Bremen übermachen wollen.

Ich vertraue Ihrer Vorsicht, daß Sie die vortheilhaftesten Course bedingen und überlasse es Ihnen, nach Umständen andere Papiere zu senden, zu welchem Zweck ich Ihnen unsere Course beilege.

Achtungsvoll
Franz Gruber.

27 c) Herrn Franz Gruber in Frankfurt.

Hamburg, den ....

Mit Ihrem Schreiben vom .... empfangene

Fr. 20000. — 3 Mt. pr. Antwerpen verkaufte ich à 187. 85. mit		B.ℬ 10646. 13.
Provision ⅓ %	B.ℬ 35. 9.	
Courtage 2 ‰ C.ℬ à 125.	„ 17. —	52. 9.
bleiben Ihnen Werth heute		B.ℬ 10594. 4.
Hiefür übermache ich Ihnen		
LRℰ 4827. — k. S. pr. Bremen à 136 11/16.		B.ℬ 10594. 4.

zur Ausgleichung.

Ergebenst
Conrad Prall.

28) Herren W. F. Ernst & Ende in Berlin (vgl. Arithmetik 39).

Wien, den 15. Januar ....

Ihrem Auftrage mit Schreiben vom .... zufolge übersende ich Ihnen

150 Stück à ƒ 200. — franz. Staatsbahnactien	à 225.	öst ƒ 33750. —
Coupons vom 1. Januar 14 Tage à 5 %.		„ 58. 33.
100 Stück à ƒ 200. — franz. Südbahnactien	à 189.	„ 18900. —
Coupons vom 1. Januar 14 Tage à 5 %.		„ 38. 89.
150 Stück à ƒ 200. — franz. Staatsbahnprioritäten	à 121.	„ 18150. —
Coupons vom 1. Sept. 134 Tage à 3 %.		„ 335. —
		öst ƒ 71232. 22.
Courtage ½ %		35. 59.
		öst ƒ 71267. 81.

und entnehme heute auf Sie

℞ 38523. 4. pr. 15. April, o/ verschiedene à 185 ƒ 71267. 81.
wodurch sich dieser Gegenstand ausgleicht. Mit bekannter Achtung
N.

Erkundigungsschreiben.

29 a) Herrn Gottlieb Münzer in Ulm.

Heilbronn, den ....

Wir ersuchen Sie beifolgende
ƒ 523. 54. per 15. August auf Ferdinand Horlacher dort, demselben zur Annahme vorzuzeigen und bei Verweigerung derselben Protest erheben zu lassen.

Sehr verbinden würden Sie uns, wenn Sie uns möglichst genaue Auskunft über die Verhältnisse des Herrn Horlacher ertheilen könnten, von der wir den bescheidensten Gebrauch machen werden.

Hochachtend
C. Graf & Comp.

29 b) Herren C. Graf & Comp. in Heilbronn.

Ulm, den ....

Die mit Ihrer Zuschrift vom 12. ds. übermachten
ƒ 523. 54. per 15. August auf Ferdinand Horlacher hier haben zwar willige Annahme gefunden, ob aber deßhalb die Einlösung bei Verfall erfolgen wird, ist eine andere Frage. Es liegt zwar noch kein Fall vor, der die Anwendung des Art. 29 der Wechselordnung zuließe, allein in der letzten Zeit kam es einigemal vor, daß der Bezogene Wechsel acceptirte und der Wechselexecution bei Verfall nur dadurch entgehen konnte, daß seine Verwandten ins Mittel traten. Wie lange der gute Wille dieser letzteren noch fortdauert, ist jedoch nicht vorauszusehen, da alles einmal ein Ende nehmen muß.

Herr Horlacher hat sich zu sehr auf diese Hilfe verlassen und sich in Unternehmungen gestürzt, die durchaus nicht in seinem Geschäftskreis liegen und von denen er, gelinde gesagt, nichts versteht. Außerdem hat er sich noch mit Staatspapieren eingelassen und so seinem eigentlichen und sehr guten Geschäfte die besten Kräfte entzogen.

Wenn ich auch glaube, daß Ihr Guthaben nicht verloren ist, so muß ich Sie doch zur Vorsicht ermahnen, was ich übrigens nur nach meiner unmaßgebenden Ansicht thue.

Achtungsvoll
Gottlieb Münzer.

29 c) Herren C. Graf & Comp. in Heilbronn.

Ulm, den ....

In Beantwortung Ihres Schreibens vom 12. ds. Mts. hat die Tratte von
ƒ 523. 54. pr. 15. August auf Ferdinand Horlocher hier
dessen Annahme gefunden und es ist nicht zu befürchten, daß am Verfalltag die Zahlung ausbleiben werde.

Herr Horlacher hat aus Veranlassung einer Familienabrechnung seinem Geschäfte allerdings eine größere Summe entziehen müssen und befand sich

kurze Zeit in einiger Verlegenheit. Dieser Umstand verursachte in ängstlichen Gemüthern einige Befürchtungen, welche, unvorsichtig geäußert, zu nachtheiligen Gerüchten führten; ich glaube nicht einmal, daß Bosheit dabei im Spiele war.

Durch zweckmäßige Einschränkungen in seinem Geschäft und durch Entgegenkommen einiger Freunde ist Herr Horlacher schon seit mehreren Wochen in der Lage, seinen Verpflichtungen wieder nachzukommen.

Was ich Ihnen hier ohne meine Verbindlichkeit sage, ist übrigens die allgemein hier herrschende Meinung über den Angefragten.

Mit Hochachtung
Gottlieb Münzer.

Briefe in Schuldangelegenheiten.

30) Herrn N. N. in X.

A., den ....

Nachdem ich Ihnen zu der Berichtigung meines längst verfallenen Guthabens von

fl 87. 45 kr

lange genug Zeit gelassen habe, bemerke ich Ihnen, daß, wenn Sie mich in den nächsten acht Tagen nicht befriedigen, ich unfehlbar Klage erheben werde.

Achtungsvoll
B.

31) Herrn

S., den ....

Da ich durch ein längeres Krankenlager in meinen Geschäften etwas zurückgekommen bin und mir durch dasselbe auch bedeutende Kosten verursacht wurden, so bin ich unmöglich im Stande, Ihnen den heute verfallenen Posten von

fl 628. 32 kr

zu bezahlen.

Wenn ich nicht bisher stets pünktlich in Erfüllung meiner Verpflichtungen gewesen wäre, würde ich jetzt nicht so frei sein, Sie um Ihre Nachsicht zu bitten, allein unter diesen Umständen glaube ich, daß Sie mir gerne eine Frist von 2 Monaten gewähren werden, binnen welcher ich im Stande zu sein hoffe, Sie vollständig zu befriedigen.

Ihrer Antwort entgegensehend, zeichne ich achtungsvoll
L.

32) Herrn

D., den ....

Sie wissen, daß wir, soweit es die Umstände gestatten, immer mit Vergnügen bereit sind, unsern Abnehmern die ihnen wünschenswerthen Erleichterungen zu gewähren, und so sind wir denn auch mit der in Ihrem Schreiben vom 6. d. Mts. gewünschten Verlängerung des Zahlungstermins unserer Rechnung im Betrag von fl. — um zwei Monate einverstanden.

Achtungsvoll
R. F.

Herrn W. W. in A.

S., den ....

Durch Uebersendung meines fälligen Guthabens im Betrag von Rℓ... würden Sie mich zu Dank verpflichten. Einige sehr dringende Zahlungen und der geringe Nutzen, den ich an den Ihnen gelieferten Waaren habe, gestatten mir nicht, Ihnen eine längere Zahlungsfrist zu bewilligen.

Ich hoffe auf Gewährung meiner Bitte, die Sie nicht unbillig finden werden und zeichne mit aller Achtung

L. T.

33) Herrn O., den ....

Halten Sie es nicht für Gleichgiltigkeit, wenn ich mehrere Ihrer Schreiben unbeantwortet ließ. Von einer Zeit zur andern hoffte ich, Sie befriedigen zu können, aber stets, wenn ich auf den Eingang von Zahlungen bestimmt wartete, blieben solche aus und hinderten mich somit an der Erfüllung meiner eigenen Verbindlichkeiten. Sie dürfen jedoch versichert sein, daß ich meine Ausstände mit allen Kräften einzutreiben suche, um Ihnen in nächster Zeit eine Zahlung machen zu können. Achtungsvoll

R.

Empfehlungen und Accreditive.

34 a) Herren Dunbarton & Comp. in Liverpool.

St. Gallen, den ....

Erlauben Sie uns den Inhaber dieses Empfehlungsbriefes, Herrn Wilhelm Malineux von Uster, einen unserer bedeutendsten Industriellen der Schweiz, bei Ihnen einzuführen. Herr Malineux ist Besitzer einer Spinnerei von nahe an 50,000 Spindeln und dem zufolge sehr bedeutender Verbraucher von Baumwolle jeder Qualität. Natürlich hat derselbe seit langer Zeit Geschäftsverbindungen in Ihrer Stadt gehabt, allein Unannehmlichkeiten, die kürzlich mit seinen alten Correspondenten vorgekommen sind, haben ihn den Entschluß fassen lassen, seine Aufträge zu theilen. Er wird seine Wahl unter den großen Häusern Ihres Platzes, die diesen so wichtigen Geschäftszweig betreiben, selbst treffen, und wir adressiren Herrn Malineux nur zu dem Ende an Sie, damit Sie ihm mit Ihrem guten Rathe bei der zu treffenden Wahl beistehen. — Ueberdies eröffnen wir Herrn Malineux bei Ihnen einen Credit von £ 10,000. — (wir sagen Zehntausend Pfund Sterling) indem wir Ihnen für diese Summe die Bezahlung der Tratten sichern, die Herr Malineux Ihnen auf irgend ein Haus in London, Paris, Amsterdam oder einen andern Wechselplatz ausstellt. Größerer Ordnung wegen belieben Sie uns die Tratten aufzugeben, die Herr Malineux durch Sie begeben läßt, und genehmigen Sie zum voraus die Versicherung unseres lebhaften Dankes für die Höflichkeiten, die Sie, wir sind dessen gewiß, Herrn Malineux erweisen werden.

Wir fügen unsern heutigen Courszettel bei und haben die Ehre zu sein,

Ihre ergebenen

Sester & Comp.

34 b) Herren Sester & Comp. in St. Gallen.

Liverpool, den....

Ohne andere Veranlassung, Ihnen zu schreiben, haben wir es von einem Tage zum andern verschoben, Ihnen auf Ihren Empfehlungs- und Creditbrief vom 6. vor. Mts. zu antworten, den uns Herr Malineux von Uster seiner Zeit übergeben hat. Erst seit vorgestern können wir Ihnen einige Nachrichten von diesem Herrn mittheilen, der mit allem Recht zu der Wahl seiner Commissionäre so viel Zeit gebraucht hat, als im Verhältniß zur Wichtigkeit seiner Aufträge steht. Es scheint, daß er sich jetzt für die Herren John Johnson & Comp. und Bartwell & Richardson entschieden hat, aber da Herr Malineux etwas schwer zufrieden zu stellen ist, so zweifeln wir, daß er ihnen den Einkauf des ganzen Baumwollenvorraths, dessen er für seine große Spinnerei bedarf, anvertrauen wird, und wir glauben, daß er seine Rückreise über Bremen machen will, um auch da den Markt kennen zu lernen und vielleicht auch da Aufträge zu geben; doch ist dies unsererseits eine bloße Vermuthung, da Herr Malineux, der nicht gerade sehr mittheilend ist, uns keineswegs hinsichtlich seiner Geschäfte seines unbeschränkten Vertrauens gewürdigt hat.

Was nun die Gelder betrifft, über die Herr Malineux verfügt hat, so benachrichtigen wir Sie, daß derselbe durch unsere Vermittlung und unter unserm Indossament gestern 2 Monate dato
Fr. 80,000. — auf die Herren de la Rue & Comp. in Paris gezogen hat, für welche wir uns Ihre Bürgschaft bis zu Verfall und Zahlung vorbehalten. Unsere Bankprovision, Stempel und Courtage sind von dem Nettoertrage abgezogen worden und wir haben Ihnen deßhalb nichts zu belasten, was wir Ihnen, auf Wunsch des Herrn Malineux, ausdrücklich bemerken sollen.

Ergebenst
Dunbarton & Comp.

Streitsachen.

35 a) Herren Creglinger & Comp. in M.

T., den 31. März 18..

Das mir mit Ihrem Schreiben vom 24. ds. Mts. berechnete Faß nackte Lomps ist heute hier angekommen; die Waare ist aber durchaus nicht so ausgefallen, wie ich nach den Versprechungen Ihres Reisenden, Herrn B., erwarten durfte. Als ich mich nämlich nicht entschließen wollte, demselben auf Lomps einen Auftrag zu geben, weil ich wohl weiß, daß Lomps in der Regel nicht durchaus hart sind, versicherte mich Herr B. auf das Bestimmteste, daß gerade diese Partie vollkommen hart sei, worauf ich ihm den Auftrag auf 1 Faß gab. Statt dessen erhielt ich eine Waare, welche außen zwar schön hart, in der Mitte aber nicht nur förmlich pulverisirt, sondern auch feucht ist.

Wenn ich auch seither nie über Ihre Sendungen zu klagen hatte und auch das mit derselben Factura berechnete Faß Melis nach Muster ausfiel,

so kann ich bloß eine Verwechselung von Ihrer Seite annehmen; ich bitte Sie daher, über das

C. Nr. 3 1 Faß Lomps zu verfügen und mir dagegen Ersatz von der mir empfohlenen gesunden Partie zu senden.

Den Betrag des übrigen Theils Ihrer Sendurg habe ich Ihnen nach Ihrer Rechnung mit ₰
gutgebracht.

Achtungsvoll
Th. S.

35b) Herrn Th. S. in Th.

Mannheim, den 3. April 18 . .

Aus Ihrem Schreiben vom 31. v. M. ersehen wir die Gutschrift unserer Sendung mit Ausnahme des Betrags von 1 Faß Lomps.

Es thut uns leid, Ihnen bemerken zu müssen, daß wir Ihre Ausstellungen und Ihre Zurückweisung dieses Fasses Lomps nicht berücksichtigen können.

Sie gestehen selbst, daß Lomps in der Regel in der Mitte nicht so fest sind wie außen und wissen aus früherer Erfahrung, daß unser Herr B. in seinen Anpreisungen hie und da zu weit geht, und Sie daher keine ganz feste Waare hätten erwarten sollen.

Wenn aber die Waare, wie wir keinen Grund haben an Ihrer Aussage zu zweifeln, inwendig völliges Pulver und feucht war, so kann uns keine Schuld treffen. Es kann nur daher kommen, daß Ihr Fuhrmann das Faß unvorsichtig geladen und die Witterung das Uebrige dazu gethan hat, die Waare zu verderben. Wir müssen Sie daher bitten, sich an den Fuhrmann zu halten und hoffen, daß Sie die Gutschrift des Betrags nicht weiter beanstanden werden.

Achtungsvoll und ergebenst
Creglinger & Comp.

35c) Herren Creglinger & Comp. in M.

T., den . . . .

In Beantwortung Ihres Schreibens vom 3. ds. Mts. muß ich darauf beharren, daß Sie über das fragliche Faß Lamps verfügen. Da ich Ihren Herrn B. von der in Ihrem Brief geschilderten Seite kenne, so machte ich ihm auch in dieser Richtung meine Bemerkungen und auf seine wiederholten Versicherungen mußte ich ihm glauben, wenn nicht, so hätte ich es geradezu für eine Beleidigung Ihres Hauses ansehen müssen.

Rein unbegreiflich ist es mir aber, wie Sie die Schuld auf den Fuhrmann und auf die Witterung schieben wollen, da wir schon mehr als 14 Tagen anhaltend trockenen Ostwind haben.

Ich hoffe nun daß Sie nicht länger Anstand nehmen, die von mir beanspruchte Verfügung zu treffen und mir ein Faß gesunder Waare dagegen zusenden.

Ergebenst
Th. S.

35 d) Privatschreiben an einen der Associés.

Lieber Freund!

Ich weiß wohl, daß in Geschäftssachen alle persönlichen Rücksichten bei Seite bleiben müssen; allein von Deinem Hause hätte ich eine derartige Hartnäckigkeit am wenigsten erwartet. Wir sind mit einander aufgewachsen und Du wirst wohl wissen, daß ich von meinen frühesten Jahren an stets mehr zum Nachgeben als zum Streiten geneigt war und wegen meiner strengen Wahrheitsliebe sogar häufig die Zielscheibe des Spottes meiner Kameraden wurde; auch weißt Du, daß ich diesen Gesinnungen bis heute getreu geblieben bin. Wenn Du Dir alles vergegenwärtigst, so wirst Du, denke ich, nicht länger Anstand nehmen, mich von dem heillosen Fasse Lomps zu erlösen.

Herzlich grüßt Dich Dein

Th. S.

35 e) Herr Th. S. in T.

Mannheim, den ....

Wir haben, um allen weiteren Streitigkeiten zu begegnen, uns entschlossen, lieber nachzugeben, als unsere Ansprüche weiter zu verfolgen und bitten Sie daher, das Faß Lomps C. Nr. 3 an Herrn Conditor K. in C. abzusenden, wogegen wir Sie für dessen Betrag von ß .... entlasten.

Da wir wirklich keine Lomps auf Lager haben, welche Ihren Anforderungen vollkommen entsprechen, so bestimmten wir für Sie

A Nr. 12. 1 Faß g. o. Secunde Melis zu dem Ausnahmspreise von ß ....

dessen Betrag Sie uns mit ß .... gutbringen wollen.

Sollten Sie gegen unser Vermuthen die Sorte nicht verwenden können, so ersuchen wir Sie, das Faß an Herrn N. dort auszufolgen.

Mit dem aufrichtigen Wunsche, daß mit diesem Briefe die erste und die letzte Differenz zwischen uns erledigt sein möchte, bleiben wir ꝛc.

Creglinger & Comp.

35 f) Privatschreiben des einen Associé.

Lieber Freund!

Da ich mit meinem Associé die Arbeiten so getheilt habe, daß er die Correspondenz mit den Abnehmern, ich diejenige mit den Lieferanten besorge, so wurde ich erst durch Dein Privatschreiben an mich auf Deinen Streit mit meinem Hause aufmerksam gemacht. Als ich meinem Associé eine genaue Schilderung Deines Charakters gab, war er gleich bereit, die Sache zu Deiner Zufriedenheit zu erledigen, ließ sich aber, als reiner Geschäftsmann, nicht nehmen, den beiliegenden Brief so zu halten, daß er den Schein für sich behielt, als wollte er Gnade für Recht ergehen lassen.

Unsern Herrn B. haben wir zu größerer Vorsicht in seinen Versprechungen ermahnt, und unserem Correspondenten wohlmeinend gerathen, in Zukunft alle Witterungsbetrachtungen aus seinen Briefen wegzulassen.

Herzlichen Gruß.

c) Verschiedene schriftliche Comptoirarbeiten.

Theils in Verbindung mit der Buchführung und der Correspondenz, theils unabhängig von denselben erfordert der Geschäftsgang des Comptoirs noch viele schriftliche Arbeiten, von denen ein großer Theil die Grundlagen und nöthigen Angaben für die Buchführung enthält.

Wir werden die wichtigsten derselben ihrem Wesen und ihrer Form nach betrachten. Um aber Wiederholungen und Weitläufigkeiten zu vermeiden, werden wir hie und da auf unsere Arithmetik und Correspondenz verweisen können, wo wir keine Gelegenheit vorübergehen ließen, die Aufstellungen in den üblichen Formen zu geben, und dann von solchen Schriftstücken, welche auf jedem Comptoir gedruckt vorräthig gehalten und beim Gebrauch nur ausgefüllt werden dürfen, ebenfalls keine Formulare bringen.

1) Noten, Rechnungen, Facturen, Verkaufsrechnungen, Conti finti, Ueberschläge, Spesen- und Assecuranzrechnungen im Waaren- und Fabrikgeschäfte.

Noten und Rechnungen werden über Verkäufe vom eigenen Lager ertheilt; sind diese Verkäufe von Belang, so glauben manche, es klinge großartiger, wenn man die Rechnung in eine „Factura" umtaufe. Der Name Factura stammt von „Factor" her, wie die Geschäftsführer auswärtigen Niederlassungen (Factoreien) hießen, und bedeutet daher ursprünglich die Rechnung über die von Factoren verkauften Waaren. Indem ein Commissionär gleichsam auch als Factor handelt, wenn er im Auftrag Dritter Waareneinkäufe besorgt, so hat die Rechnung, die er seinem Auftraggeber über besorgte Einkäufe ertheilt, den Namen Factura erhalten.

Die Factura unterscheidet sich ihrer Natur nach von der Nota und der einfachen Rechnung dadurch, daß die Preise in den letzteren schon alle Unkosten bis zum Verkaufstage mit begriffen sind, während der Commissionär die Waaren zu den wirklich von ihm bezahlten Preisen ansetzt und die mit dem Einkauf verbundenen Kosten besonders aufstellt, auf das Ganze aber dann noch die Gebühr für seine Mühewaltung (Provision, Commission) berechnet.

Noten und Rechnungen werden keine Formulare zur Erläuterung bedürfen; sie gehören zu den ersten Arbeiten, die man einem Lehrlinge anvertraut.

Muster von Fakturen enthält unsere Arithmetik Beispiel 9 über 120 Kisten Kentuckytabak, und Beispiel 11. über 40 Puncheons Jamaikarum, welchen wir noch eine beifügen wollen.

Factura über 72 Gebinde Galipolibaumöl, eingekauft aus Auftrag des Herrn N. N. in Stettin und auf dessen Gefahr ab Galipoli mit Schiff .... Kapitän ...., Fracht 2 Ducati 70 Grani per Salma nebst 10% Kaplaken und 20 Ducati Gratification verladen.

18/1, 23/2, 31/4, Piepen Galipoli-Baumöl Nr. 1—72 enthaltend.			
223 Salma, 3 Staja, 16 Pignatte à D. 28. 60 Gr. per Salma		D. 6387	81
Ausfuhrzoll und Faßtage 5 D. 8 Gr. per Salma . . .		1134	62
		D. 7522	43
Unkosten in Galipoli.			
Courtage $^1/_2$ %	D. 37. 61.		
Stauerlohn 9 Grani 30 Cavalli per Salma . .	„ 20. 77.		
3 Fässer zum Oelpumpen	„ 3. —		
Waggeld $2^1/_2$ Grani per Salma	„ 5. 58.		
Beaufsichtigung beim Verladen à D. 4. — per 100 Salma	„ 8. 93.	75	89
		D. 7598	32
Spesen hier in Neapel.			
Delcredere von D. 6387. 81 Gr. à $^1/_2$ %		31	94
		D. 7630	26
Commission 2 %	D. 152. 60.		
Porto und kleine Auslagen	„ 9. 34.	161	94
		D. 7792	20
Wechsel-Courtage 1 %		7	80
		D. 7800	—
Per Hamburg à 43. 70.		B.ℳ 17848	15

Neapel, den ....

L. C.

Verkaufsrechnungen ertheilt der Commissionär über Waaren, welche er im Auftrage Anderer verkauft hat. Die Bestandtheile einer Verkaufsrechnung sind dieselben, wie die einer Factura, nämlich a der Betrag der verkauften Waaren nach dem Verkaufspreise gerechnet, wovon b die mit dem Verkaufe verbundenen Unkosten und die Verkaufsprovision abgezogen werden.

Verkaufsrechnung über 1097 Krandjes Zucker, empfangen mit Schiff „M.", Kapitän N., von Herren N. & Comp. in Soerabaya und für deren Rechnung hier verkauft, wie folgt:

1097 Krandjes Zucker.			
Btto. 258476 Kilogr.			
Ausschlag 2585 „ à 1 %.			
255891 Kilogr.			
Tara 30707 „ à 12 %.			
Netto 225184 Kilogr. . . . . à ƒ 42.		ƒ 94577	28
ab 1 %.		945	77
		ƒ 93631	51
Hiezu Auctionskosten 1 %.		936	32
		ƒ 94567	83
ab comptant 1½ %.		1418	52
		ƒ 93149	31
Unkosten.			
Assecuranz ƒ 90000. — à 3 %. Police ƒ 1. 50.	ƒ 2701. 50.		
Fracht von 258990 Kil. à ƒ 80 per 2000 K. ƒ 10395. 60.			
Gratification . . . . . . 103. 95.			
Entrepot, Dock, Schleußengelder ꝛc. 17. 25.	10516. 80.		
Controle der Zollbehörde	140. 80.		
Löschen, abliefern, wägen	260. 80.		
Courtage 1 %	945. 77.		
Lagermiethe von 258990 Kilogr. 1 Monat à 4 c. .	103. 60.		
Feuerassecuranz à $^3/_{40}$ % und Police	67. 80.		
Zinsen vom Vorschuß	207. 90.		
Porto und kleine Kosten	52. 18.		
Commission und Delcredere 3 %	2794. 48.	ƒ 17791	31
Reinertrag		ƒ 75358	—
Amsterdam, den			
K. K.			

In der Factura von Neapel und in vorstehender Verkaufsrechnung kommt ein Spesensatz unter dem Namen **„Delcredere"** vor.

Die Bedeutung dieses Unkostentitels erklärt:

Rothschilds Taschenbuch, 13. Auflage, wie folgt: Delcredere ist eine Vergütung, die ein Commissionär, der eine Waare verkauft hat, dafür berechnet, daß er die Gefahr des Creditgebens auf sich nimmt.
Schiebe, Comptoirwissenschaft, 6. Auflage: Delcredere ist die Vergütung, welche ein Commissionär berechnet, wenn er seinem Committenten für den Eingang des Betrags der verkauften Waare haftet.

Eduard Kreplin, der Kaufmann auf der Höhe der Zeit: Das Delcredere kann nur bei einer Verkaufrechnung in Anschlag gebracht werden.

Also immer verkaufte Waaren. Wie kommt nun aber Delcredere in eine Einkaufsfactura? Louis Schmidt sagt „Arithmetik des Verkehrslebens" Seite 95.

Die Rechnung nach Prozenten findet Anwendung als Delcredere, wenn der Commissionär das Risico bei verkauften Waaren übernimmt,

also Selbstschuldner dafür wird, oder bei Einkäufen auf spätere Lieferung, wo er Gefahr läuft, nicht bloß, daß ihm die Waare auf dem Halse bleibt, sondern daß ihm auch die in der Regel bei solchen Lieferungskäufen an die Erzeuger zu leistenden Vorschüsse verloren gehen. Käufe auf Lieferung mit Vorschüssen an die Producenten werden häufig auf italienische Oele, russischen Talg 2c. abgeschlossen, bei welchen das Risico wegen der leichteren Verderblichkeit und den häufigen Preisschwankungen noch vermehrt wird.

Spesenrechnungen.

Kann eine Waarensendung vom Abladeplatz (Abgangsort) nicht direkt an den Ort ihrer letzten Bestimmung versendet werden, so benützt man die Vermittlung eines Spediteurs, welcher dann über seine Auslagen die Spesenrechnung ertheilt. Auch bei Consignationsgütern wird dem Committenten häufig eine Rechnung über die Unkosten getrennt zugesandt, namentlich dann, wann die Waaren nicht auf einmal verkauft werden.

Spesennota.

über 3900 Kisten und 6400 Bund Cassia lignea empfangen von Herrn R. O. in Canton zum Verkauf auf gemeinschaftliche Rechnung mit denselben.

Fracht von 3900 Kisten à 6 Cub' = 23400 Cub' = 468 Ton à £ 3. 15. —	£ 1755. — —		
Fracht von 6400 Bund Netto 23060 ℔ = à £ 3. 15. pr. 813 ℔	„ 106. 7. 3.		
	£ 1861. 7. 3.		
	à 13. 3¾.	Bℳ 24750	5
Eingangszoll von Bℳ 160000. — à ½ % und Declarationsschein	Bℳ 1. —	801	—
Assecuranz Bℳ 13800. — à 2½ %	„ 3450. —		
Assecuranz-Courtage und Stempel 7/32 %	„ 301. 14.		
	Bℳ 3751. 14.		
Zinsen hieraus 3 Monat à 6 %	93. 13.	3845	11
		Bℳ 29397	—
Zins ½ Monat à 6 %		73	8
Vom Bord holen, aufbringen, lagern		Bℳ 29470	8
3900 Kisten à 3½ Schill. Cℳ 853. 2.			
6400 Bund à ¼ „ „ 100. —	Cℳ 953. 2.		
Lagermiethe			
3900 Kisten			
400 „ = 6400 Bund			
4300 Kisten 1 Monat à 1 Schill.	„ 268. 12.		
	Cℳ 1221. 14.		
	à 125 %	977	8
Feuerassecuranz Bℳ 160000. — à 1/16 %		100	—
		Bℳ 30548	—
wovon Ihnen die Hälfte		Bℳ 15274	—

Hamburg, den ....

R. B ....

Assecuranzrechnung.

Hamburg, den ....

besorgte im Auftrage Herrn R. B. die Assecuranz auf 3900 Kisten und 6400 Bund Cassia lignea mit Schiff .... Capitän .... von Canton hieher:

3900 Kisten / 6400 Bund } Cassia lignea tarirt	B.ℳ 138000. —		
Prämie à $2\frac{1}{2}$ %			B.ℳ 3450. —
Courtage $\frac{1}{8}$ %	C.ℳ 172. 8.		
Stempel $\frac{1}{16}$ %	86. 4.		
Police $\frac{1}{32}$ %	43. 2.		
	C.ℳ 301. 14.		
	à 125.		„ 241. 8.
			B.ℳ 3691. 8.

Fr. Sch.
Assecuranzmakler.

Siehe ferner Correspondenz Nr. 22.

2. Noten im Bankgeschäft.

Ueber Ein- und Verkauf von Metallen und Münzen, Wechseln, Staatspapieren und Actien, Discontnoten und Noten über protestirte Wechsel verweisen wir auf die Beispiele unserer Arithmetik:
Nr. 12 Einkaufsnota über Silber von Petersburg,
„ 19—23 Nota über Wechsel,
„ 25 Discontnota,
„ 39 ff. Staatspapiere und Actien,
und fügen mit Hinweisung auf das im Abschnitt über Wechsel hinsichtlich der Proteste Gesagte noch hinzu:

Retourrechnung

über fl 3000. — trassirt von Robert Mangold in Mainz am 3. Mai d. J. 2 Mt. dato auf Carl Kurz in Frankfurt a/M. o/ Friedrich Schramm. Mangels Zahlung protestirt:

Wechselsumme	fl 3000. —
Protest	3. 52.
Provision $\frac{1}{3}$ %	10. —
Courtage 1 ‰	3. —
Briefporto	— 24.
	fl 3017. 16.

hiefür erholen wir uns heute auf Michael Haller in Augsburg pari bei Sicht mit Gulden Dreitausend Siebzehn und sechszehn Kreuzer.

Frankfurt a/M., den ....

N. N.

3. Contocorrent oder laufende Rechnung.

Contocorrent heißt dasjenige Verhältniß zwischen zwei Geschäftsfreunden, bei welchem nicht immer über jeden einzelnen Geschäftsvorfall abgerechnet wird, sondern die Abrechnung zu bestimmten Perioden stattfindet. Bei der Abrechnung werden Auszüge aus dem Buche gefertigt, in welchem die Rechnungen verzeichnet sind und einander zur Prüfung zugestellt. Ein solcher Auszug wird dann ebenfalls Contocorrent genannt.

Die Geschäfte, welche zu laufenden Rechnungen Veranlassung geben, sind hauptsächlich folgende:

a) Der eine der beiden Geschäftsfreunde ist der Commissionär, der andere der Committent oder Auftraggeber.

b) Jeder ist der Commissionär des andern.

Im ersten Falle wird in der Regel nur vom Commissionär ein Auszug ertheilt, im zweiten Falle werden die Auszüge gegenseitig zugestellt. Das Wort Commissionär ist im weitesten Sinne des Wortes genommen.

In Betreff der Art des Geschäftsverhältnisses zerfallen die Contocorrente in solche über Waarengeschäfte, in solche über Bankgeschäfte und in gemischte.

Contocorrente im Waarengeschäfte entstehen namentlich dann, wenn ein Kunde seinem Lieferanten nicht für jeden einzelnen Posten Deckung macht, sondern demselben Abschlagsanschaffungen, sei es baar, sei es in Wechseln, macht; ferner wenn zwei Grossisten an Hauptplätzen gegenseitig Waaren von einander beziehen oder sich gegenseitig Consignationen machen; da diese beiden sich häufig Anschaffungen in Wechseln zu ungefährer Deckung machen oder auf sich trassiren, so machen ihre Rechnungen schon den Uebergang zu den

Contocorrenten im Bankgeschäft. Auch hier sind die beiden Verhältnisse zu unterscheiden: Bankier und Contocorrentkunde. Der letztere genießt bei dem Bankier entweder gegen Deckung durch Faustpfänder oder ungedeckt einen Credit, bezieht von demselben Wechsel, Staatspapiere, baare Gelder, läßt Zahlungen an Dritte durch denselben machen, verfügt über den Bankier durch Tratten u. s. w., wogegen der Kunde wieder Anschaffungen in ähnlicher Weise an den Bankier macht. Oder Bankier mit Bankier, beide stehen in ähnlichem Verkehr mit einander, wie oben beim Waarengeschäft angegeben.

Einige Schriftsteller über Handelswissenschaft verweisen die Lehre von den Contocorrenten in die Arithmetik, andere in die Lehre von den schriftlichen Comptoirarbeiten. In die Arithmetik gehören sie wegen der dabei vorkommenden Zinsen- und anderen Berechnungen und in die Comptoirarbeiten in Beziehung auf ihre formelle Behandlung. Wir setzen die nöthigen arithmetischen Fertigkeiten voraus und betrachten nur die formelle Seite.

Die Lehre von den Contocorrenten wird in der Regel viel zu schwer-

fällig und weitläufig behandelt, wie überhaupt auch noch andere Theile der Handelswissenschaft, wo man eher glauben muß, ein Receptbuch gegen alle Schäden als eine logische auf einfache Grundsätze zurückgeführte Behandlung des Stoffes vor sich zu haben.

An der formellen Einrichtung der Contocorrente können unsere Leser sehen, wie übersichtlich, gedrängt und geschmackvoll sich die kaufmännischen Ausfertigungen anordnen lassen und folgendes kleine Beispiel soll zeigen, wie leicht sich die Lehre von den Contocorrenten auf wenige einfache Grundsätze zurückführen läßt, oder wie sich vielmehr alles von selbst versteht.

Bankier Robert Teubner in Frankfurt hat von einem Geschäftsfreunde folgende Anschaffungen erhalten:

14. Juli fl. 930. — 13. August fl. 640. — 15. Oktober fl. 700. — 20. Dezember fl. 400. — an den beigesetzten Tagen eingegangen.
Ferner fl. 850. — erst am 25. Januar,
fl. 650. — erst am 15. Februar nächsten Jahres fällig.

Dagegen hat Robert Teubner folgende Posten für seine Kunden bezahlt:

5. Juli fl. 545. — 9. August fl. 760. — 20. Oktober fl. 420. — 16. Dezember fl. 340. — und noch die Verbindlichkeit übernommen, folgende Tratten des Kunden zu bezahlen:
fl. 755. — am 15. Januar. fl. 500. — am 28. Februar nächsten Jahres.

Der Bankier rechnet 4 % Zinsen, 1/3 % Provision. Bei der Zinsenrechnung wird das Jahr zu 360, jeder Monat zu 30 Tagen angenommen. Am 31. Dezember soll Abrechnung stattfinden.

Wir machen jetzt folgende Aufstellungen:

Soll. **Herr Benjamin Copenrath in Kaufbeuren**

Juli	5	Meine Zahlung an Carl Aue	175	fl 10. 36.	fl 545	—
August	9	„ „ „ Friedrich Behrendt .	141	11. 54.	760	—
Oktob.	20	„ „ „ Jakob Cranfeld . .	70	3. 16.	420	—
Dez.	16	„ „ „ Max Danebruck . .	14	— 32.	340	—
„	31	Ausgleichung der Zinse		6. 52.	—	—
		Provision aus fl 2670. — à 1/3 % . .			8	54
		Porto und Stempel			2	58
		Saldo Ihnen			600	—
				fl 33. 10.	fl 2676	52
Jan.	1	Ihre Tratte pr. 15. Januar			fl 755	—
		„ „ „ 28. Februar			500	—
		Irrthum	vor	behalten.		

Soll. **Herr Benjamin Copenrath in Kaufbeuren**

Juli	5	Meine Zahlung an Carl Aue . . .	5	fl — 18.	fl 545	—
August	9	„ „ „ Friedrich Behrendt .	39	3. 18.	764	—
Oktob.	20	„ „ „ Jakob Cranfeld . .	110	5. 8.	420	—
Dezbr.	16	„ „ „ Max Danebruck . .	166	6. 16.	340	—
„	31	Saldo bis jetzt fl 605. —	180	12. 6.	—	—
		Provision aus fl 2670. — à 1/3 % .			8	54
		Stempel und Porto			2	58
		Saldo Ihnen			600	—
				fl 27. 6.	fl 2676	52
Jan.	1	Ihre Tratte per 15. Januar			fl 755	—
		„ „ „ 28. Februar			500	—
		Irrthum	vor	behalten.		

Man hätte die Aufstellungen auch etwa in folgender Weise geben können:

Juli 5.	Meine Zahlung	fl 545. —	Juli 14.	Ihre Anschaff.	fl 930. —
	Zins 177 Tage	10. 36.		Zins 166 Tage	17. 9.
Aug. 9.	Meine Zahlung	760. —	Aug. 13.	Ihre Anschaff.	640. —
	Zins 141 Tage	11. 54.		Zins 137 Tage	9. 44.
Okt. 20.	Meine Zahlung	420. —	Okt. 15.	Ihre Anschaff.	700. —
	Zins 70 Tage	3. 16.		Zins 75 Tage	5. 50.
Dez. 16.	Meine Zahlung	340. —	Dez. 20.	Ihre Anschaff.	400. —
	Zins 14 Tage	— 32.		Zins 10 Tage	— 27.
	Provision	8. 54.			
	Stempel und Porto	2. 58.			
	Ausgleichung	600. —			
		fl 2703. 10.			fl 2703. 10.

abgeschlossen per 31. Dezember 18.. à 4 %. **Haben.**

Juli	14	Ihre Anschaffung durch Conrad Emmerich	166	fl 17. 9.	fl 930 —
August	13	" " " David Finke .	137	9. 44.	640 —
Oktob.	15	" " " Heinrich Gerold	75	5. 50.	700 —
Dezbr.	20	" " " Robert Henningsen	10	— 27.	400 —
"	31	Zinse à 4 %			6 52
				fl 33. 10.	fl 2676 52
Jan.	1	Saldo Ihnen			fl 600 —
		Ihre Rimesse pr. 25. Jan.			850 —
		" " " 15. Febr.			650 —

Frankfurt, den 31. Dezember 18.. / 6. Januar 18..

Robert Teubner.

abgeschlossen per 31. Dezember 18.. à 4 %. **Haben.**

Juli	14	Ihre Anschaffung durch Conrad Emmerich	14	fl 1. 27.	fl 930 —
August	13	" " " David Finke	43	3. 4.	640 —
Oktob.	15	" " " Heinrich Gerold	105	8. 10.	700 —
Dezbr.	20	" " " Robert Henningsen	170	7. 33.	400 —
		Ausgleichung der Zinsabzüge		6. 52.	6 52
				fl 27. 6.	fl 2676 52
Jan.	1	Saldo Ihnen			fl 600 —
		Ihre Rimesse per 25. Januar . . .			850 —
		" " " 15. Februar . . .			650 —

Frankfurt, den 31. Dezember 18.. / 6. Januar 18..

Robert Teubner.

Juli 5.	Meine Zahl. fl 545. —			Juli 14.	Ihre Ansch. fl 930. —		
	ab Zins 5 Tage	— 18.	fl 544. 42.		ab 14 Tage	1. 27.	fl 928. 33.
Aug. 9.	Meine Zahl. fl 760. —			Aug. 13.	Ihre Ansch. fl 640. —		
	ab 39 Tage	3. 18.	756. 42.		ab 43 Tage	3. 4.	636. 56.
Okt. 20.	Meine Zahl. fl 420. —			Okt. 15.	Ihre Ansch. fl 700. —		
	ab 110 Tage	5. 8.	414. 52.		ab 105 Tag.	8. 10.	691. 50.
Dez. 16.	Meine Zahl. fl 340. —			Dez. 20.	Ihre Ansch. fl 400. —		
	ab 166 Tage	6. 16.	333. 44.		ab 170 Tage	7. 33.	392. 27.
	Provision, Porto, Stempel		11. 52.		Zins aus fl 605. — 180 Tage		12. 6.
	Saldo		600. —				
			fl 2661. 52.				fl 2661. 52.

Vergleichen wir jetzt die beiden Arten der Zinsberechnung, so ergiebt sich, daß in der ersten Aufstellung gefragt wurde, wie lange ist jeder Posten im Soll und im Haben bis zum 31. Dezember ausgestanden, wobei wir nach und nach die Anzahl der Tage mit 175, 141, 70, 14, sodann 166, 137, 75, 10 fanden. Halten wir die Tageszahlen der zweiten Aufstellung mit denen der ersten zusammen, so werden wir stets 180 Tage finden, 175 + 5; 141 + 39; 70 + 110; 14 + 166; und so fort, woraus sich ergiebt, daß hier jeder Posten für die volle Geschäftsperiode von einem halben Jahre berechnet, dann aber das zuviel gerechnete wieder abgezogen wurde.

Die 4 Posten im Haben betragen	ƒ 2670. —,	hieraus 6 Mt. à 4%	= ƒ 53. 24.
" " " " Soll	" " 2065. —	" " "	= " 41. 18.
Saldo	ƒ 605. —	" " "	= ƒ 12. 6.

wie oben.

Diese Art der Zinsenberechnung hat einen entschiedenen Vortheil vor der andern Methode, weil sich diese Abzüge unmittelbar beim Eintrag eines Postens berechnen lassen; denn mag der Correspondent seinen Auszug nach 3, 4, 7 Monaten verlangen, so wird der ganze Zins für 3, 4, 7 Monate beim Abschluß berechnet, aber stets werden die Abzüge sich gleich bleiben. Wir werden später noch auf einen weiteren Vorzug zu sprechen kommen.

Jetzt fragt es sich, ob die oben gegebene, in der Praxis übliche Anordnung, wobei neben jedem Capitalposten die Anzahl Tage nebst dem zugehörigen Zins oder Abzug eingetragen werden, nicht gefälliger ist, als die zweite, wenn auch diese zweite den Vorzug der Deutlichkeit und des besseren Verständnisses für sich haben mag; übrigens ist leicht zu erkennen, daß die ƒ 12. 6. halbjähriger Zins aus ƒ 605. —, die 18 Xr ƒ 3. 18. ꝛc., welche in derselben Colonne im Soll stehen, dem Geschäftsfreunde, die im Haben befindlichen dem Bankier gehören müssen.

Man wird in unserer Erklärung zwar die Ausdrücke „Grundlage der Zinsenberechnung", „späteste Verfallzeit", „Zurückführung auf die früheste Verfallzeit", „Epoche", „progressiv, retrograd", „roher Saldo" ꝛc. vermissen. Der bekannte Dr. List sagt in seinem „nationalen System der politischen Oekonomie" bei Besprechung des Systems von Say: Daß bei dem Töpfer Hände und Geschicklichkeit mit dem Thon in Verbindung gesetzt werden müssen, um vermittelst der Drehscheibe, des Brennofens, Brennholzes u. s. w. Töpfe hervorzubringen, das war denn doch einem ehrsamen Töpferhandwerk schon früher bekannt gewesen, nur waren ihm die Kunstausdrücke nicht bekannt. Hände und Geschicklichkeit = Arbeit; Thon = Naturstoff; Drehscheibe ꝛc. = Capital; Töpfe = werthvolle Produkte (einschließlich der Scherben), daß dieses aber Alles politische Oekonomie sei, das wußte ein Töpfer vollends gar nicht." So war es gewiß manchem Kaufmann im Mittelalter vollständig klar, daß bei einem Tuchkaufe gegen baar auf dem Conto der Casse eine Abnahme, auf dem Tuchconto dagegen eine Zunahme bemerkt werden müsse, daß dies aber durch die Worte per und an geschehen müsse, und daß es doppelte Buchhaltung sei, erfuhr er erst, wie

man wenigstens glaubt, durch einen Mönch, welcher Zeit genug hatte, das in ein künstliches System zu bringen, was schon vor ihm in einfacher ungekünstelter Form in Praxi bekannt war. Ebenso möchte ich behaupten, daß irgend ein Bankier, welcher ein bedeutendes Contocorrentgeschäft hatte, auf den praktischen Gedanken kam, sich die Arbeit beim Abschluß dadurch zu erleichtern, daß er dieselbe auf die oben gezeigte Weise vorbereitete, bis spätere Erklärer ihre Kunstausdrücke „Epoche" 2c. dareinwarfen.

Wir haben vorhin die Zinse und Abzüge von jedem Posten einzeln gerechnet. Auch diese Mühe kann erspart werden. Man schreibt an die Stelle der ausgerechneten Beträge die Produkte der Capitale mit ihren Tagen und dividirt die Differenz von ihren Summen, hier weil der Zinsfuß 4 % ist, durch 9000. Wir wollen die Produkte hier geben:

545 × 177 = 95375,	930 × 166 = 154380
760 × 141 = 107160,	640 × 137 = 87680
420 × 70 = 29400,	700 × 75 = 52500
340 × 14 = 4760,	400 × 10 = 4000
Ausgleichung 61865	
298560	298560

$$\frac{61865}{9000} = ß\ 6.\ 52.$$

545 × 5 = 2725,	930 × 14 = 13020
760 × 39 = 29640,	640 × 43 = 27520
420 × 110 = 46200,	700 × 105 = 73500
340 × 166 = 56440,	400 × 170 = 68000
605 × 180 = 108900,	Ausgleichung 61865
243905	243905

$$\frac{61865}{9000} = ß\ 6.\ 52.$$

Bei den ferneren Beispielen werden wir obige Zinszahlen anwenden.

Wir haben jetzt über die Berechnung der Provision das Nöthige zu sagen. Rothschild's Taschenbuch sagt: man rechnet solche gewöhnlich von derjenigen Seite, welche die größte Capitalsumme aufweiset; nachdem man zuvor diejenigen Beträge, welche schon Provision enthalten, wozu auch der frühere Saldo gehört, abgezogen hat. Die Erklärung ist richtig bis auf das Wörtchen „gewöhnlich", denn es handelt sich hier nicht um eine Gewohnheit oder um einen Gebrauch, sondern es liegt ganz in der Natur der Sache. Schiebe's Comptoirwissenschaft erklärt richtiger mit Angabe des Grundes. Heckelmann's Handel und Verkehr führt den Saldo getrennt von den schon Provision enthaltenden Posten auf, welche von der größten Summe in Abzug kommen.

Der Bankier rechnet Provision a) für Summen, die man ihm zur Verwahrung giebt, b) für seine geleisteten Vorschüsse. Von dem was an

den verwahrten Summen zurückerhoben, an den Vorschüssen zurückbezahlt wird, rechnet er keine Provision.

Am 5. Juli wird Copenrath ƒ 545. schuldig
„ 14. „ zahlt „ zurück ƒ 545.
und weitere ƒ 385.
zusammen ƒ 930.
Teubner rechnet für diesen Vorschuß Provision aus ƒ 545.
„ „ „ „ Verwahrung „ „ ƒ 385.
also zusammen ƒ 930.

Würde jetzt die Rechnung abgeschlossen, so bildeten ƒ 930. — die größte Summe und ƒ 385. — den Saldo für die neue Rechnung, aus welchem nun bei der nächsten Abrechnung nicht noch einmal Provision gerechnet wird, außer wenn der Umsatz so unbedeutend ist, daß der Bankier seine Rechnung nicht dabei finden würde.

In unserem Contocorrent haben wir die nach dem 31. Dezember erst fälligen Posten in so fern unberücksichtigt gelassen, als wir solche nur als

Juli	5	Meine Zahlung an Carl Aue	5. Juli	175	95375	ƒ 545	—
August	9	„ „ „ Friedr. Behrendt	9. Aug.	141	107160	760	—
Oktob.	15	Ihre Tratte o/ Bernhard Crüger	15. Jan.	**15**	**11325**	755	—
„	20	Meine Zahlung an Jakob Cranfeld	20. Okt.	70	29400	420	—
Novbr.	30	Ihre Tratte o/ Isak Rosenthal	28. Febr.	**60**	**30000**	500	—
Dezbr.	16	Meine Zahlung an Max Danebrock	16. Dez.	14	4760	340	—
„	31	Ausgleichung der rothen Zahlen			9175	—	-
		„ „ Zinszahlen			52690	—	—
		Provision aus ƒ 4170. — à $1/3$%				13	54
		Stempel und Porto				3	57
		Saldo Ihnen				838	—
					298560	ƒ 4175	51

Juli	5	Meine Zahlung an Carl Aue	5. Juli	5	2725	ƒ 545	—
August	9	„ „ „ Friedr. Behrendt	9. Aug.	39	29640	760	—
Oktob.	15	Ihre Tratte o/ Bernhard Crüger	15. Jan.	195	147225	755	—
„	20	Meine Zahlung an Jakob Cranfeld	20. Okt.	110	46200	420	—
Novbr.	30	Ihre Tratte o/ Isak Rosenthal	28. Febr.	240	120000	500	—
Dezbr.	16	Meine Zahlung an Max Danebrock	16. Dez.	166	56440	340	—
„	31	Saldo bis jetzt ƒ 850. —	31. „	180	153000	—	—
		Provision, Stempel und Porto			555230	ƒ 4175	51
		Saldo					

Notiz in neuer Rechnung bemerkten. Hat der Bankier die auf ihn gezogenen Tratten acceptirt, oder ist er entschlossen, solche zu zahlen, so ist er auch berechtigt, solche alsbald zu belasten. Wegen später fälliger Rimessen bleibt ihm der Regreß übrig, wenn solche nicht eingehen sollten, also kann er solche auch unbedingt creditiren, wie auch Copenrath in seinem Buche die Tratten creditirt und die Rimessen belastet haben wird. Es ist natürlich, daß, wenn derartige Posten noch in alter Rechnung gebracht werden, die Zinsen bis zum Verfalltag abzuziehen sind. Da man der nähern Zusammenfassung wegen auch bei derjenigen Art des Contocorrentes, wo die Zinsen vom Verfall- bis zum Abschlußtage berechnet werden, die Abzüge neben den Capitalien verzeichnet, so geschieht dies um die Bedeutung nicht zu verwechseln, mit verschiedener, gewöhnlich rother Tinte, weßhalb man von rothen Zinsen, rothen Zinszahlen spricht. Bei der zweiten Art der Zinsenberechnung haben alle in gleicher Colonne stehenden Zinse oder Zinszahlen gleiche Bedeutung, es sind hüben und drüben Abzüge, deßhalb braucht man keine besondere Auszeichnung, und dies ist der zweite Vortheil der letzteren Berechnungsart. Wir geben die sogenannten rothen Zahlen mit größerer Schrift.

Juli	14	Ihre Anschaff. durch Conr. Emmerich	14. Juli	166	154380	ƒ 930	—
August	13	„ „ „ David Finke	13. Aug.	137	87680	640	—
Oktober	15	„ „ „ Heinrich Gerold	15. Okt.	75	52500	700	—
„	25	„ Rimesse per hier	25 Jan.	**25**	**21250**	850	—
Novbr.	15	„ „ „ „	15. Febr.	**45**	**29250**	650	—
Dezbr.	20	„ Anschaff. durch Rob. Benningsen	20. Dez.	10	4000	400	—
„	31	Zinse von 52690 durch 9000				5	51
					298560	ƒ 4175	51
Jan.		Saldo Ihnen				ƒ 838	—

Juli	14	Ihre Anschaffung	14. Juli	14	13020	ƒ 930	—
August	13	„ „	13. Aug.	43	27520	640	—
Oktober	15	„ Rimesse	15. Okt.	105	73500	700	—
„	25	„ „	25. Jan.	205	174250	850	—
Novbr.	15	„ Anschaffung	15. Febr.	225	146250	650	—
Dezbr.	20	Ausgleich. der Zinszahlen durch 9000	20. Dez.	170	68000	400	—
					52690	5	51
					555230	ƒ 4175	51

Jetzt wäre das Wichtigste über Contocorrente gesagt und das Nöthigste durch Formulare veranschaulicht. Nur noch einmal werden wir auf unsre Beispiele zurückkommen müssen. Nicht immer beabsichtigt der Bankier gegenseitig gleiche Zinse zu berechnen, sondern den Zinsfuß für Vorschüsse höher zu halten, als den für das Guthaben der Geschäftsfreunde. Wie schwer weitaus der größte Theil unserer Geschäftsleute von eingewurzelten Mißbräuchen abzubringen ist, beweist, daß sie zu Erreichung der besagten Absicht einen Weg einschlagen, der je nachdem es der Kunde einzurichten weiß, sogar zum Nachtheil des Bankiers ausschlagen kann.

Der Bankier sucht diesen Zweck nämlich dadurch zu erreichen, daß er, im Fall der Zinsensaldo zu Gunsten des Correspondenten ausfällt, denselben auf einen niedern Zinsfuß reducirt. Im vorigen Beispiel wären dann, wenn der Bankier nur 3 % hätte gewähren wollen, statt fl 6. 52. nur fl 5. 9. vergütet worden. Das einzig richtige Verfahren ist aber die Ermittlung der Zinsen nach der sogenannten Staffelrechnung. Schiebe (bearbeitet von Odermann, 6. Auflage, Comptoirwissenschaft) beklagt sich bitter darüber, daß die Staffelrechnung noch so wenig Anwendung findet, und mit Recht. Louis Schmidt, der uns bei der Bearbeitung des praktischen Theiles getreulich an die Hand gieng, bestätigt, daß ihm selbst in seiner vieljährigen Praxis nicht **ein** Contocorrent mit Staffelrechnung in die Hand kam und von seinen circa tausend Schülern wollen etwa zwei einmal eine Staffelrechnung in Original gelesen haben.

Das Wesen der Staffelrechnung besteht einfach darin, daß man den nach jeder Veränderung durch Zuzahlen oder Herausnehmen verbliebenen Stand als ein neues Capital betrachtet und die Zinsen von einer Veränderung zur anderen ermittelt. Hieraus geht dann genau hervor, wann und wie lange jeder der Betheiligten Schuldner oder Gläubiger des andern war.

Wir wollen nun die Zinse für Contocorrent nach der Staffelmethode und zwar der Vergleichung wegen die Guthabenzinse des Geschäftsfreundes in zwei Colonnen, nämlich à 4 und à 3 %, aufstellen.

							T.	Soll 4 %	Haben 4 %	Haben 3 %
Juli	5	M. Zahl.	S.	fl 545	—	Zins bis 14. Juli	9	fl — 33		
	14	J. Ansch.	H.	930	—					
		Rest	H.	fl 385	—	„ „ 9. Aug.	25		fl 1 4	fl — 48
Aug.	9	M. Zahl.	S.	760	—					
		Rest	S.	fl 375	—	„ „ 13. Aug.	4	— 10		
	13	J. Ansch.	H.	640	—					
		Rest	H.	fl 265	—	„ „ 15. Okt.	62		1 50	1 17
Okt.	15	J. Ansch.	H.	700	—					
		Rest	H.	fl 965	—	„ „ 20. Okt.	5		— 32	— 24
	20	M. Zahl.	S.	420	—					
		Rest	H.	fl 545	—	„ „ 16. Dez.	56		3 24	2 33
						Uebertrag		fl — 43	fl 6 50	5 2

							T.	Soll.		Haben.			
								4 %		4 %		3 %	
			H	ƒ 545	—	Uebertrag		ƒ —	43	ƒ 6	50	ƒ 5	2
Dez.	16	M. Zahl.	S.	340	—								
		Rest	H.	ƒ 205	—	Zins bis 20. Dez.	4			—	5	—	4
	20	J. Ansch.	H.	400	—								
		Rest	H.	ƒ 605	—	„ „ 30. Dez.	10			—	40	—	30
								ƒ —	43	ƒ 7	35	ƒ 5	36

bei 4 % Zinsen Rest ƒ 6. 52.
„ 3 % „ „ nur ƒ 4. 53., statt wie oben 6. 52. × ¾ = ƒ 5. 9.

Ergänzen wir jetzt obiges Contocorrent durch die später verfallenen Posten.

		Rest	H.	ƒ 605	—	Summe der Zinse		ƒ —	43	ƒ 7	35	ƒ 5	36
Jan.	15	M. Zahl.	S.	755	—	Discont Ihnen	15			1	16	—	57
		Rest	S.	ƒ 150	—								
„	25	J. Rimesse	H.	850	—	Discont mir	25	2	22				
		Rest	H.	ƒ 700	—								
Feb.	15	J. Rimesse	H.	650	—	Discont mir	45	3	15				
		Rest	H.	ƒ 1350	—								
„	28	M. Zahl.	S.	500	—	Discont Ihnen				3	20	2	30
		Rest	H.	ƒ 850	—								
								ƒ 6	20	ƒ 12	11	ƒ 9	3

bei 4 % Zinsrest ƒ 5. 51., bei 3 % ƒ 2. 43.
während der Bankier bei Anwendung der üblichen Methode
ƒ 5. 51. × ¾ = ƒ 4. 23. vergüten müßte.

Man ist gewöhnlich der Ansicht, daß in Contocorrenten, in welchen die Zinsen für die volle Periode unter Abzug des von jedem Posten zuviel berechneten ermittelt werden, keine sogenannten rothen Zahlen vorkommen können. Von später verfallenen Posten allerdings nicht, aber von früheren: der Fall ist übrigens selten und die rothen Zahlen können dabei umgangen werden, wenn man ganz einfach die betreffenden Zinsen als einen besonderen Posten behandelt.

Noch allgemeiner ist die Ansicht verbreitet, daß gegen das allgemeine Verbot, in kaufmännischen Contocorrenten Zinseszinse gerechnet werden. Dem Verfasser sind Fälle vorgekommen, wo in mehreren Jahren nicht abgerechnet wurde. Wollte man da die Zinsaufstellung nach der üblichen kaufmännischen Art machen, so könnten die Zinsen oft mehr betragen als das Capital, während in Wirklichkeit gar kein Zinsrest vorhanden ist. — Es gilt als bürgerlicher Rechtsgrundsatz, daß bei jeder Abschlagszahlung an einer Schuld zuerst der schuldige Zins abgezogen wird und erst der Rest als Capitalabzahlung gilt. Wenn wir nach Anleitung obiger Staffelrechnung unser Contocorrent in folgender Weise durchrechnen, so würden wir wirklich finden, daß in dem ermittelten Saldo von ƒ 600. — wirklich keine Zinse begriffen sind, sondern dieselben einen wirklichen Capitalrest bilden.

Meine Zahlung	fl. 545. —	
Zins 9 Tage	32.	
	fl. 545. 32.	
	ab 930. —	
Rest Ihnen	384. 28.	und so fort.

Wir glauben an diesen wenigen Beispielen das Wesen, die Form und die Behandlung der Contocorrente so klar und faßlich dargestellt zu haben, daß sich unsere Leser in allen Fällen zurecht finden werden.

4. Einfache Erklärungen (Scheine, Quittungen).

Dieselben bestehen großentheils aus Bescheinigungen jeder Art. Auf Comptoiren, wo die eine oder andere Gattung derselben häufig auszufertigen ist, hält man gedruckte Formulare vorräthig.

Gewöhnlicher Empfangsschein über eine Zahlung.

Von Herrn Charles Dumont hier
Reichsthaler Achtzig Sieben, und Fünfzehn Silbergroschen
auf Rechnung empfangen zu haben bescheinige ich hiemit.

Cöln, den 25. März 18..

Rthl. 87. 15 *sgr.* Cour.

Max Ehrenfeld.

Erhält man eine Zahlung im Auftrag und für Rechnung Dritter, so wird derjenige, welcher die Zahlung geleistet hat, nicht nur seinem Auftraggeber eine Bescheinigung einsenden müssen, sondern auch eine für sich behalten wollen.

Der Schein wird also doppelt, je nach den Umständen dreifach, ausgefertigt und darin bemerkt, daß die Bescheinigung nur einfache Giltigkeit habe.

Von den Herren Bauer & Efferen hier aus Auftrag und für Rechnung des Herrn Philipp Orell in Zürich
fl. 350. — dreihundert fünfzig Gulden
empfangen zu haben bescheint doppelt doch nur einfach geltend

Tübingen, den ....

Dr. Hirzel, Wittwe.

Erhält man ein versiegeltes Geldpaket, etwa durch einen Landboten, der nicht abwarten kann, bis der Inhalt controlirt wird, so wird etwa wie folgt bescheinigt.

Durch ...... ein versiegeltes Geldpaket, angeblich enthaltend
Rthl. 27. 12 Sgr. empfangen zu haben bescheint

Franz Weiß.

Obschon der Name Bescheinigung und Quittung im gewöhnlichen Leben für gleichbedeutend genommen werden, besteht doch ein gewaltiger Unterschied. Durch Empfang der Quittung ist der Schuldner gänzlich befreit. Zahle ich eine Schuld gänzlich heim, so kann ich eine Quittung verlangen, für eine Abschlagszahlung nicht.

5. Verträge.

Ein Vertrag ist die mündliche oder schriftliche Vereinbarung zweier oder mehrerer Personen zu Uebernahme gegenseitiger Leistungen.

Viele Rechtsverhältnisse im bürgerlichen Verkehrsleben sind gesetzlich ein für allemal so festgestellt, daß die schriftliche Abfassung eines Vertrages überflüssig erscheint. Für andere Fälle treten gesetzliche Bestimmungen erst dann ein, wenn die Vertragschließenden (Contrahenten) unterlassen haben, einen schriftlichen Vertrag abzufassen oder über einzelne Punkte sich auszusprechen.

Die Verträge im Verkehrsleben sind von mannigfaltigster Art und bieten innerhalb ein und derselben Kategorie die größten Absprünge dar.

Wenn ein Taubstummer in einem Materialladen einen Kreuzer neben seine Dose legt und der Lehrling diese mit einem Loth Schnupftabak füllt, so ist dies nicht weniger ein Kaufvertrag, als wenn der Prinzipal daneben einem Reisenden zwei Fässer Zucker und zehn Ballen Kaffee bestellt. Beim ersteren ist keine schriftliche Abfassung nöthig, vom Reisenden wird sich der Prinzipal einen Schlußzettel geben lassen und nach Umständen Muster zurückbehalten. Häufig läßt man sich die Aufträge durch den Reisenden selbst ins Commissionsbuch eintragen und bescheinigen mit Bezugnahme auf die Muster, oder wenn es sich um Manufacturwaaren handelt, klebt man die Muster neben hin. Wir wollen beim

Kaufvertrag

noch einen Augenblick stehen bleiben.

Einen Theil der schriftlich abgefaßten Kaufverträge bilden

die Schlußzettel.

Werden einem Makler Ein- oder Verkaufsaufträge ertheilt, so hat er so lange die Namen des Käufers oder Verkäufers zu verschweigen, bis der Handel abgeschlossen ist. Dann erst übergiebt er jeder Partie einen sogenannten Schlußzettel, aus welchen die Namen zu ersehen sind. Z. B.

Stuttgart, den ....

Gekauft von Herrn Theob. Oberländer

für Herrn Nikolaus Mäntler

fl 10000. — Württemb. $4^1/_2$ % Obligationen à 93.

Friedrich Euhorst, Sensal.

Bei Käufen auf spätere Lieferung nennt man den Vertrag

Lieferungsvertrag.

Herr Otto Gutmann in Heilbronn
verkauft an Herrn Carl Schönreich in Heidelberg
1000 Centner, mit Worten Tausend Centner Rüböl zum Preise von
ƒ 23. — süddeutsch, mit Worten Drei und Zwanzig Gulden per 100 Pfund,
Fässer besonders berechnet, franco nach Heidelberg zu liefern.

Lieferzeit beginnend im September bis längstens Ende November dieses Jahres in Quantitäten nicht unter Zweihundert Pfunden.

Zahlbar je bei Ablieferung. Gold nach dem Tagescours.

Heilbronn und Heidelberg, den 15. April 18..

(Unterschriften.)

Frachtvertrag. Certepartie, Frachtbrief und Connossament.

Der Waarentransport geschieht entweder zu Land, auf Flüssen oder zur See. Beim Land- und Flußtransport übergiebt man die Waaren entweder den regelmäßig zu bestimmten Zeiten fahrenden Fuhrleuten, Schiffern (Eisenbahnen, Dampfschiffen) oder man bedient sich besonderer Fuhren oder Schiffe. In beiden Fällen wird selten ein schriftlicher Vertrag abgefaßt; den regelmäßigen Transportgelegenheiten wird einfach die Waare übergeben, weil die Bedingungen in der Regel zum voraus bekannt sind. Benützt man besondere Fuhren so wird vorerst mit dem Waarenführer über Größe der Ladung, Fracht &c. unterhandelt. In beiden Fällen erhält der Waarenführer mit der Waare den **Frachtbrief**, welcher außer der Adresse des Empfängers und der Unterschrift des Absenders nebst Ort und Datum der Absendung, den Namen des Fuhrmanns oder Schiffers, Anzahl der Stücke nebst deren Zeichen, Nummer, Art der Verpackung, Benennung der Waare, Gewicht &c., ferner bedungene Fracht und Lieferzeit, Betrag etwa auf den Gütern haftender Nachnahme enthält. Sodann, was sich eigentlich von selbst versteht, daß die Waare wohlbeschaffen am Ort ihrer Bestimmung abzuliefern sei und endlich (für den Fall, daß die Waaren an einen Spediteur gehen), daß mit denselben nach Bericht verfahren werden soll. Formulare werden überflüssig sein.

Der Frachtbrief enthält nur die Unterschrift des Absenders. Eine Empfangsbescheinigung von Seiten des Waarenführers findet selten statt. Derselbe ist daher eine vom Absender der Waare an den Empfänger gerichtete Urkunde, wie schon die Fassung des Inhaltes darthut.

Das **Connossament** (Connossement, Connaissement, Ladungsschein, Seefrachtbrief) dagegen ist — wenn auch nicht vom Schiffer verfaßt, so doch von demselben ausgestellt und unterzeichnet. Seinem Inhalte nach unterscheidet es sich übrigens nicht viel von dem des Frachtbriefes.

Das Connossament wird in mehreren Exemplaren ausgefertigt.

Das eine behält der Absender; dasselbe dient ihm als Bescheinigung des Empfangs der Waaren.

Das zweite behält der Schiffer, dasselbe hat zunächst ganz den Zweck, wie der Frachtbrief, theils kann er in Verbindung mit dem Ladungsmanifest — welches eine Zusammenstellung aller dem Schiffer übergebenen Connossamente ist — sich bei Unglückfällen und dadurch nöthig gewordener Aufnahme von Geldern, mit demselben über den Inhalt seiner Ladung ausweisen.

Das dritte Exemplar wird an den Empfänger eingesandt.

Hat der Empfänger Gelegenheit, die Ladung vor Ankunft am Bestimmungsorte zu verkaufen, so kann er das Connossament an seinen Käufer cediren, weßhalb dieselben meistens an Ordre gestellt werden.

Die Voraussendung des Connossaments ist namentlich bei Consignationsgütern von Werth, weil in der Regel der Commissionär sich gegen den Absender erbietet, dessen Tratten über einen Theil der Waare zu acceptiren, sobald er im Besitz des Connossaments sei.

Formular eines Connossaments.

Ich Georg Werner aus Kuxhafen, Schiffer des Schiffes „Emporia", welches jetzt in Santjago de Cuba ladet um nach Hamburg zu segeln, bekenne, am Bord meines Schiffes von Herrn Richard Gallmann wohlbehalten empfangen zu haben:

R K Nr. 1—65. Fünf und Sechzig Fässer Kaffee

Brutto ℔ 56200. — Sechs und Fünfzig Tausend, Zweihundert Pfund Brutto, um dieselben nach zurückgelegter glücklicher Reise im nämlichen guten Zustande an die Ordre der Herren Carl Overbeck & Comp. in Hamberg abzuliefern gegen die Bezahlung der Fracht von

£ 4. 10 ß pro 1800 ℔ mit 5 % Kaplaken und zum Course von *B℔* 13. 6. p. £

Dagegen verbinde ich mich zur Erfüllung des Obigen mit meiner Person, meinem Schiffe und allem Zubehör und habe zur Urkunde dessen drei gleichlautende Ladungsscheine, welche jedoch nur für einen gelten, unterzeichnet.

Santjago de Cuba, 10. Juni 186 .

Georg Werner.

Certepartie heißt derjenige Vertrag, worin sich der eine Theil verpflichtet, dem Schiffer eine bestimmte Ladung Güter zu verschaffen und worin der Schiffer verspricht, diese Güter unter den vereinbarten Bedingungen an den Ort ihrer Bestimmung zu bringen. Dieselben werden schriftlich und ebenfalls in mehreren Exemplaren ausgefertigt.

Nachfolgendes Formular ist aus Steinhaus' Handelscorrespondenz.

Certepartie oder Schiffs-Be- und Verfrachtungscontract

zwischen nachbenannten Schiffsbe- und Verfrachtern wohlbedächtig verabredet und durch den unterzeichneten vereideten Schiffsmäkler Johann Carl Reif unter folgenden Bedingungen unwiderruflich geschlossen; nämlich:

Es befrachtet Herr **Richard Meister,**
Bürger und Kaufmann allhier,
das preußische Briggschiff, genannt Merkur,
117 preußische Normallasten
groß, jetzt hier an der Stadt liegend und geführt von dem Schiffscapitän **Joachim Steiner,**
um eine Ladung von 5000 Cubikfuß eichene Balken, Decksbalken, Planken und Bretter, Knie- und zwei Kielstücke nebst ½ à 1 Last eichene Pipenstäbe, wie nachbestimmt, allhier einzunehmen, und damit nach Hâvre de Grace zu segeln.

Zuvörderst macht sich ebengenannter Schiffscapitän hierdurch verbindlich: sein zu dieser Reise als tüchtig, dicht und seefest angegebenes, mit Ankern, Tauen, Segeln und allen erforderlichen Geräthschaften und Bedürfnissen völlig ausgerüstetes Schiff mit einer tüchtigen und zu dessen Größe bestimmten vollzähligen Mannschaft zu besetzen, sich ohne Aufenthalt mit allen erforderlichen Schiffsdocumenten zu versehen und sein Schiff sofort nach Entlöschung der jetzt noch einhabenden Ladung zum Laden zu stellen.

Die Ladung besteht in 5000 Cubikfuß eichener Balken, von 20 Fuß und darüber lang, eichene Decksbalken, eichene Planken und Bretter, wobei zwei Kielstücke von 65 Fuß lang und 13 à 14 Zoll im Quadrat, ferner in circa ½ à 1 Last eichene Pipenstäbe und 10 Stück Schiffsknie und wird selbige dem Capitän hier bei der Stadt sowohl frei am Bord geliefert als auch in Hâvre de Grace auf Flossenwasser wieder frei vom Bord genommen.

Den Rest der Ladung beschafft sich der Capitän anderweitig selbst. Leichterfracht von hier bis zur Swinemünder Rhede trägt der Capitän für Schiffsrechnung.

Die Aufmessung der Hölzer geschieht nach altfranzösischem Maß und nach hiesiger Coutume, und zwar wird demzufolge bei den Balken, Decksbalken und Kielstücken nur ein voller Zoll, bei den Planken nur ein voller halber Zoll und bei den Brettern nur ein voller Viertelszoll in der Stärke; bei allen diesen Hölzern aber nur ein voller Zoll in der Breite und nur ein voller Fuß in der Länge gerechnet und cubizirt.

Zum Beladen des Schiffs allhier, da die Ladung hier bereit liegt, werden zwar keine bestimmten Liegetage festgesetzt; jedoch verspricht der Herr Befrachter dasselbe ohne Aufenthalt und aufs Prompteste und so wie Wind und Wetter es zulassen wollen, zu beladen; zum Löschen zu Hâvre de Grace werden zwölf nach einanderfolgende Werkeltage accordirt, angerechnet von dem nachfolgenden Tage, da der Capitän dem Herrn Empfänger der Ladung angezeigt hat: daß er zum Löschen bereit sei; beim längern Aufenthalt sollen ihm für jeden Ueberliegetag Fünfzig Francs, von dem, der daran Schuld ist, unweigerlich bei der Fracht mit ausbezahlt werden.

Nach geschehener völligen Beladung des Schiffes segelt der Capitän bei erstem günstigen Winde direct nach Hâvre de Grace, als den ihm bestimmten Entlöschungsplatz, meldet sich daselbst bei dem Herrn Empfänger seiner Ladung und nachdem er die eingenommene Ladung nach Inhalt der

darüber gezeichneten Conossamente an die Ordre des Herrn Abladers daselbst richtig abgeliefert hat, erhält er dafür an Fracht für jede hier eingenommene Last

von 65 Cubikfuß, altfranzösisch Maß eichene Balken, Decksbalken, Planken, Bretter und Kielstücke

oder 5 Schock (à 60 Stück) eichene Pipenstäbe von 2 Zoll und darüber stark

Sechs und vierzig Francs nebst **Fünfzehn Procent Havarie ord. & Kaplaken** von dem Herrn Empfänger der Ladung prompt ausgezahlt.

Der Schiffscapitän übernimmt keine Vergütung für den Seeschaden oder sonstige Gefahr, welche der Ladung ohne sein Verschulden zustoßen könnte, er entstehe wie er wolle; mit Havarie oder extraordinären Umgeldern soll es nach Gebrauch der Seerechte gehalten werden.

Auf allen Zollen und Fahrwassern befreiet der respective Herr Befrachter die Ladung, und der Capitän sein Schiff.

Vorstehendes alles getreulich zu erfüllen, verbinden sich beiderseits Contrahenten, der Befrachter mit der Ladung, und der Capitän mit dem Schiff. Zu mehrerer Bekräftigung und Festhaltung dessen, haben sie diese Certepartie in duplo ausfertigen lassen und eigenhändig unterschrieben.

Stettin, den ....

Richard Meister. **Joachim Steiner.**

Die Richtigkeit vorstehender unter meiner Verhandlung geschlossenen Schiffsbe- und Verfrachtung und der darüber von mir in duplo ausgefertigten und von den respectiven Contrahenten eigenhändig unterschriebenen Certepartie bezeuge ich hiermit durch meines Namens Unterschrift und beigedrucktes Siegel. Datum ut supra.

(Siegel.) **Johann Carl Reif,**
vereideter Schiffsmäkler hier.

Anlehensverträge. Schuldscheine. Bodmereibriefe.

Ist Gläubiger und Schuldner darüber übereingekommen, daß ersterer dem letzteren eine Summe Geldes auf eine bestimmte Zeit und gegen einen festgesetzten Zinsfuß zur Benützung überlassen will, so wird der Schuldschein ausgefertigt und dem Gläubiger behändigt. Giebt der Schuldner liegende Gründe (Haus oder Feldstück) als Sicherstellung, so muß dieses Pfandrecht gerichtlich im Unterpfandbuche eingetragen werden. Zu derartigen Schuldscheinen (Pfandscheine, Pfandbriefe genannt) bedient man sich gedruckter Formulare.

Die Schuldscheine, welche Regierungen über aufgenommene Capitalien ausstellen, bilden einen eigenen Handelsartikel.

Das Verhältniß der Staatsgläubiger und der Privatgläubiger gegen ihre Schuldner unterscheidet sich darin, daß letztere gegenüber ihren Schuldnern gewöhnlich das Aufkündigungsrecht haben, die Staatsgläubiger nicht;

ferner schreibt der Staat in der Regel die Bedingungen vor, unter welchen er Geld aufnehmen will, während der Privatgläubiger häufig in der Lage ist, die Bedingungen vorzuschreiben, unter welchen er Geld ausleihen will.

Eine eigene Art Schuldscheine bilden die Bodmereibriefe.

Im Niedersächsischen heißt Bodem sowohl das Schiff selbst, als der Boden desselben, und verbodmen würde daher soviel heißen, als das Schiff verpfänden.

Hat nämlich den Schiffer während der Fahrt und entfernt vom Heimathshafen ein Unfall betroffen, dessen Beseitigung seine baaren Mittel übersteigt, oder wenn er vergeblich versucht hat die nöthigen Gelder sonst zu bekommen, so ist er berechtigt, gegen Verpfändung des Schiffes die nöthigen Gelder aufzunehmen und so ihm dies nicht gelingt, einen Theil der Ladung zu verkaufen. Da nach den alten Rechten der Schiffer vom Ersatz des Darlehens befreit ist, wenn sein Schiff verloren geht, so ist der Darleher, Bodmereigeber, berechtigt, einen höheren als den sonst üblichen Zins (die Bodmereiprämie) zu verlangen, deßhalb aber darf der Schiffer auch nur dann das Mittel der Bodmerei ergreifen, wenn die obigen Versuche mißlingen.

Die über ein derartiges Anleihen ausgestellte Urkunde heißt Bodmereibrief. Wir geben einen solchen aus „Tecklenburg über Bodmerei und Haverie grosse“.

Norwegen. — Christiansand.

Ich unterschriebener Schiffer ...... von dem Schiffe ...... genannt, von ...... kommend und mit einer Ladung ...... nach ...... bestimmt angelangt, nun segelfertig vor dieser Stadt liegend, um mit besagtem Schiff und bemerkter Ladung nach ...... zu gehen, bekenne hiermit von dem Herrn ...... zur Reparatur und Behuf meines obengenannten Schiffes und dessen Ladung empfangen zu haben in baarem Gelde .... auf Bodmerei und Seegefahr auf gedachtem Schiffe Kiel, Takelage und Inventarium, so wie auf die Frachtgelder und einhabende Ladung von dieser Stadt bis ...... und gelobe hiermit an ...... innerhalb .... Tagen nach meiner Ankunft die vorbenannte Summe von .... mit ..... Procent Prämie für geleisteten Vorschuß und Seegefahr, betragend in Allem ...... zu zahlen oder auszahlen zu lassen.

Zur Bekräftigung dessen verpfände ich mein vorgedachtes Schiff ...... mit seinem Kiel, Takelage und Inventarium, dessen Frachtgelder und einhabende Ladung, welches Schiff, Fracht und Ladung, wie oben bemerkt, hiermit zur völligen Sicherheit für diesen Bodmereibrief dergestalt verpfändet wird, daß solche zu keinem andern Nutzen und Zwecke können überliefert werden, ehe dieser Bodmereibrief zum Vollen ist bezahlt worden, sondern bei Verfehlung einer prompten Bezahlung der vorgenannten Summe von .... kann man in Kraft dieses gleich Alles ohne einige Hinderung in öffentlicher Auction zur Bezahlung jener Summe mit Zinsen $\frac{1}{2}$ pCt. pro Monat vom Verfalltage gerechnet, mit allen Kosten zur völligen

Schadloshaltung verkaufen, so wie ich mich verbinde, im Fall das Schiff auf dieser Reise verunglückt, den Werth von Allem demjenigen, was von dem Schiff und der Ladung geborgen wird, an den Bodmereigeber oder dessen Ordre auszuzahlen oder auszahlen zu lassen.

Urkundlich dieses habe ich . . . . . gleichlautende Bodmereibriefe, doch nur für Einen geltend, ausgestellt und im Beisein des Herrn . . . . . . eigenhändig unterzeichnet und gesiegelt.

(Unterschrift. Siegel.)

So geschehen in Christiansand . . . . . .

(Notarielle Beglaubigung.)

(Unterschrift und Siegel.)

Der Versicherungs- oder Assecurranzvertrag.

Der Zweck der Versicherungen ist gemeinschaftliches Tragen eines möglichen Schadens. Um diesen Zweck zu erreichen giebt es verschiedene Wege. Am häufigsten geschieht dies dadurch, daß eine Gesellschaft zusammentritt und sich erbietet, die Gefahr gegen eine Vergütung, Prämie genannt, auf sich zu nehmen. Diese Unternehmer, Versicherer, Assecuradeure setzen nun entweder ihre Bedingungen ein für allemal fest oder nach dem Wesen der versicherten Gegenstände auf besondere Vereinbarung mit denjenigen, welche versichern wollen.

Sind die Bedingungen geordnet, so wird dem Versicherten der Vertrag eingehändigt. Dieser Vertrag ist die Versicherungspolice.

Dieselbe enthält natürlich den Namen des Contrahenten, Zeit des Abschlusses, ferner Dauer der Versicherung, Art und Werth der versicherten Gegenstände, Angabe des Ortes, wo sich dieselben während der Versicherungsdauer befinden, Höhe der Versicherungsprämie.

Außerdem einen Auszug aus den Grundbestimmungen (Statuten) der Gesellschaft. Formulare werden hier überflüssig sein, da jeder unserer Leser Gelegenheit haben wird, Policen zu Gesicht zu bekommen.

Lehr-, Dienst-, Gesellschafts-, Compromiß- und Bevollmächtigungsverträge.

In Beziehung auf die in der Ueberschrift zu diesem Abschnitt genannten Verhältnisse enthält das allgemeine deutsche Handelsgesetzbuch allgemeine Bestimmungen für den Fall, daß zwischen den Contrahenten nichts anderes bestimmt sei. Sogar schriftliche Abfassung wird nicht einmal ausdrücklich verlangt. Doch ist solche einmal üblich, und deßhalb lassen wir hier einige zum Theil aus Louis Schmidt's Buchführung (Stuttgart bei Engelhorn) entnommene folgen.

Lehrvertrag.

Zwischen Herrn Carl Wienbrack, Kaufmann hier in Karlsruhe, und Herrn Gottlieb Krauß, Canzleirath hier, als Pfleger des Felix Schaber, Sohn des verstorbenen Herrn Oberrevisor Schaber, ist heute folgendes Uebereinkommen getroffen worden.

1) Herr Carl Wienbrack nimmt den jungen Felix Schaber als Lehrling in sein Quincailleriegeschäft.

2) Die Lehrzeit soll Vier auf einander folgende Jahre dauern, und zwar am ersten August Tausend Achthundert Sechszig und Eins beginnen, und am ein und dreißigsten Juli Tausend Achthundert Sechszig und Fünf endigen.

3) Das Lehrgeld, einschließlich Entschädigung für Wohnung und Kost, welche der Lehrling im Hause des Lehrherrn hat, ist auf Vier Hundert Gulden süddeutsche Währung festgesetzt, und in vier jährlichen Raten von je Hundert Gulden, erstmals beim Beginn der Lehre, zu entrichten.

4) Der Lehrherr verpflichtet sich, den Lehrling nicht bloß in allen Geschäftsvorkommnissen sorgfältig zu unterweisen, sondern ihm auch die nöthige Zeit zum Besuch der hier bestehenden kaufmännischen Bildungsanstalten, namentlich in Beziehung auf die fremden Sprachen, zu lassen, sowie demselben in einem gottesfürchtigen Lebenswandel mit eigenem Beispiel voranzugehen; endlich, wenn sich der Lehrling dessen würdig zeigt, demselben nach beendigter Lehrzeit, so weit es dem Lehrherrn möglich, für eine passende Stelle als Commis zu sorgen.

5) Dagegen verpflichtet sich Herr Canzleirath Krauß, als Pfleger des Lehrlings, für die Treue, Verschwiegenheit, für geordnetes und gefälliges Betragen desselben, sowie für allen Schaden einzustehen, welchen der Lehrling aus grober Fahrlässigkeit oder gar absichtlich anrichten würde.

5) Von diesem Vertrage sind zwei Exemplare zu fertigen, und jedem der Herren Contrahenten eines zuzustellen.

Carlsruhe, den 15. Juli 1861.

Carl Wienbrack.

Gottlieb Krauß.

Bemerkungen. 1) Auf dem Exemplar, welches Wienbrack empfängt, setzt Krauß seine Unterschrift zuletzt; auf dem für Krauß bestimmten Exemplare wird Wienbrack die seine zuletzt setzen.

2) Die unter 4 und 5 enthaltenen Bedingungen oder Verpflichtungen wurden bisher selten in einem Lehrvertrag vergessen, obwohl sie füglich wegbleiben könnten, denn sie verstehen sich von selbst.

3) Es giebt viele Häuser, welche gar keinen Lehr- und Commisvertrag schriftlich abfassen. Nur bei Waisen ist es nothwendig; wo aber kein schriftlicher Vertrag gemacht wird, beginnt derselbe mit Eintritt des Lehrlings in das Geschäft, und im übrigen richten sich die Parteien nach den bestehenden Landesgesetzen.

Vertrag mit einem Commis.

Zwischen Herrn Franz Meyer, Kaufmann hier, und Herrn Eduard Zimmer aus Magdeburg ist heute folgender Vertrag geschlossen worden:

1) Herr Eduard Zimmer tritt zur Besorgung der deutschen und französischen Correspondenz, aushülfsweise auch der übrigen Comptoirarbeiten, in das Handlungsgeschäft des Herrn Franz Meyer ein und verpflichtet sich, seine Stelle drei auf einander folgende Jahre vom ersten Mai Tausend Acht Hundert Sechszig Ein bis dreißigsten April Tausend Acht Hundert Sechszig Vier beizubehalten und gewissenhaft zu verwalten.

2) Drei Monate vor Ablauf des Vertrags haben sich die Contrahenten über die Verlängerung desselben auszusprechen.

3) Der Gehalt des Herrn Zimmer, welcher für Wohnung und Kost selbst sorgen wird, ist auf Sechs Hundert Thaler preuß. Courant jährlich festgesetzt und in monatlichen oder nach dem Wunsche des Herrn Zimmer in vierteljährlichen Raten zu bezahlen.

4) Herr Zimmer verspricht, sich den ihm übertragenen Geschäften mit Fleiß und Eifer zu unterziehen, treu, redlich und verschwiegen zu sein, und auf alle Weise den Nutzen seines Prinzipals zu jeder Zeit zu fördern und dessen Schaden zu verhüten.

5) Herr Zimmer verpflichtet sich, nach dem Austritte aus dem Hause Herrn Meyers während zwei Jahren keine Stelle in einem hiesigen ähnlichen Geschäfte anzunehmen.

6) Dieser Vertrag wird in zwei Exemplaren gefertigt und jedem der Herren Contrahenten Eines zugestellt.

Erfurt, den 4. April 1861.

Franz Meyer.
Eduard Zimmer.

1) In beiden Exemplaren kommt die Unterschrift des Prinzipals zuerst.

2) Ein Vertrag mit einem Procuristen wird wohl in einem weiteren zur Uebergabe an das Handelsgericht bestimmten Exemplare ausgefertigt werden.

3) Artikel 4, abermals wie in vorigem 4 und 5; eine Stereotype in den Verträgen mit Commis ist noch überflüssiger, als letztere; denn kein Prinzipal wird einen faulen, untreuen, unredlichen Commis mit loser Zunge anstellen wollen.

Auch die Verträge mit Commis werden nicht immer schriftlich abgefaßt.

Gesellschafts- und Kaufvertrag.

Zwischen Herrn Conrad Malliot hier und Herrn Leopold Grauer hier wurde folgender Vertrag abgeschlossen:

1) Leopold Grauer kauft von Conrad Malliot die Hälfte des demselben gehörigen Waarenlagers sammt Utensilien, angeschlagen nach dem heute abgeschlossenen Inventar zu Zwanzigtausend Thalern Preuß. Courant, um die Hälfte dieses Betrags, also um Zehntausend Thaler, zahlbar in

4 Raten von je Zweitausend Fünfhundert Thalern, erstmals jetzt bei Abschluß des Vertrags, letzte Rate nach 9 Monaten, verzinslich à 5 % jährlich bis zu völliger Einzahlung.

Die vorhandenen Activa sind im Kaufpreis nicht mitbegriffen, dagegen hat Herr Malliot auch die Passiva alter Rechnung allein zu übernehmen.

2) Herr Leopold Grauer tritt am ersten Januar 18 . . in das von Herrn Malliot vor vier Jahren gegründete Colonialwaarengeschäft als Theilhaber ein.

3) Das Geschäft wird auf gemeinschaftliche Rechnung zu gleichen Antheilen unter der seitherigen Firma

Conrad Malliot

fortgeführt.

Das Geschäftscapital besteht vorläufig in dem Werthe des von beiden Theilen beigebrachten Waarenlagers sammt Utensilien, zusammen

Reichsthaler Zwanzigtausend Preuß. Cour.

Sollten bei Veranlassung zu umfangreicherem Betrieb weitere Mittel nöthig werden, so haben dieselben beide Theile gleichmäßig zu beschaffen, im Falle dem einen oder anderen der Contrahenten dies nicht möglich wäre, so tritt Verzinsung der Zuschüsse des einen Theils nach dem §. 1 genannten Zinsfuße ein.

4) Die Contrahenten verpflichten sich, ihren Haushaltungsaufwand aus Privatmitteln zu bestreiten.

5) Vom jährlichen Reingewinn soll ein Reservefonds gebildet und hiezu, wenn nichts Gegentheiliges vereinbart wird, die Hälfte desselben verwendet werden. Die andere Hälfte soll je nach Ermessen entweder zur Erweiterung des Geschäfts dienen oder den Theilhabern auf einem Privatconto gutgebracht oder aber auf dem Gewinnconto in neue Rechnung vorgetragen werden.

6) Die Vertheilung der Arbeiten unter den Gesellschaftern bleibt denselben überlassen; selbstverständlich soll keine wichtige Unternehmung ohne vorherige gemeinschaftliche Berathung und beiderseitige Gutheißung eingeleitet und durchgeführt werden.

7) Sollten in Krankheitsfällen für die Comptoirarbeiten weitere Kräfte in Anspruch genommen werden müssen, so sind die Kosten auf die Geschäftskasse zu übernehmen.

8) Der Vertrag ist auf 10 Jahre geschlossen, beginnend Ersten Januar Tausend Acht Hundert Sechzig Acht, endigend 31. Dezember Tausend Acht Hundert Siebenzig Sieben.

9) Wie es beim Absterben des einen oder des anderen, oder beider Theilhaber gehalten werden soll, haben wir in einem besonderen Vertrage bestimmt.

10) In allen diesen, sowie in dem Separatvertrage nicht vorgesehenen Punkten sollen die Bestimmungen des allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches maßgebend sein.

11) Sollten über die Auslegung und die Wirksamkeit des gegenseitigen Vertrages unter den Contrahenten oder deren Rechtsnachfolgern Differenzen entstehen, so unterwerfen sich alle Theile einem Schiedsgericht. Jedenfalls wählt Herr Malliot und Herr Grauer je einen Schiedsrichter und die beiden Schiedsrichter einen Obmann. Sollte der eine Theil nicht binnen 14 Tagen, von der schriftlich an ihn ergangenen Aufforderung an, seinen Schiedsrichter (oder an Stelle eines ablehnenden Schiedsrichters einen anderen) nicht benennen, so soll derselbe durch den Vorstand des Handelsgerichtes in S . . . . auf Ansuchen des anderen Theils ernannt werden.

12) Nachträge behalten sich die Contrahenten vor.

S . . . . den 18. Dezember 1867.

Conrad Malliot.
Leopold Grauer.

Das Compromiß ist derjenige Vertrag, in welchem sich streitende Parteien verbindlich machen, anstatt den ordentlichen Gerichtsweg zu betreten sich einem freiwillig gewählten Schiedsgerichte zu unterziehen.

Der Art. 11 des obenstehenden Gesellschaftsvertrags kann als Muster eines solchen Vertrags gelten.

Der Vollmachtsvertrag wird nicht schriftlich abgefaßt. Uebernimmt jemand auf Ansuchen die Verbindlichkeit, einen andern bei Gericht zu vertreten, so übernimmt der Auftraggeber stillschweigend die Pflicht den Bevollmächtigten gebührend zu belohnen. Dagegen ist es natürlich, daß dem Bevollmächtigten seine Bestellung schriftlich bestätigt wird, und diese Bestätigung heißt „Vollmacht". Man theilt die Vollmachten in Generalvollmachten, in welchen jemand ein für allemal zur vollgültigen Vertretung ermächtigt wird (z. B. Procuristen) und in Spezialvollmachten für einzelne Rechtsfälle, letztere mit mehr oder weniger Beschränkungen. Von diesen letzteren Arten hat man gedruckte Formulare vorräthig, welche so sehr im alten Zopfe abgefaßt sind, daß wir curiositätshalber hier eine abdrucken ließen, wenn es der Raum gestattete.

Folgendes kleine Formular wird in den meisten Fällen genügen.

Vollmacht.

Ich bevollmächtige Herrn N. N. bei der auf den 18. Juli 18.. anberaumten Verhandlung, betreffend meinen Rechtsstreit mit N. O. — wegen verweigerter Zurücknahme von zur Verfügung gestellter Waaren — an meiner Statt zu erscheinen, und genehmige zum voraus Alles, was Herr N. N. in meinem Namen in dieser vorliegenden Angelegenheit bestätigen oder verweigern wird.

N., den . . . .

A. B.

Hat man an einem auswärtigen Orte eine Streitsache, ohne daselbst einen Rechtsanwalt zu kennen, so schickt man entweder an das betreffende Gericht oder an ein Geschäftshaus ein Vollmachtsformular ein, mit der Bitte, einen tüchtigen Anwalt zu bestellen und dessen Namen als Bevollmächtigten in das Formular einzutragen. Eine solche gleichsam Blancovollmacht, heißt Blanquet oder Blanket.

Ein solches Blanket wird auch dann nöthig, wenn die Vollmachten für das betreffende auswärtige Gericht nach bestimmten Formen, etwa wie die oben aus der Zopfzeit erwähnten, abgefaßt sein müssen, welche dem Vollmachtgeber nicht bekannt sind. In diesem Falle ist das Blanket eine Art Interimsvollmacht, welche durch eine wirkliche gerichtliche ersetzt werden muß.

6. Parere oder Gutachten in Streitsachen.

Sowohl in Streitsachen vor den ordentlichen Gerichten, als auch vor freiwillig gewählten Schiedsgerichten kann es vorkommen, daß der Streitfall Sachverständigen zur Begutachtung vorgelegt wird. In Württemberg bedienten sich vor Einführung der Handelsgerichte die oberen Gerichtsbehörden der Handelskammern, um Gutachten einzuholen.

Den Sachverständigen müssen nun nach vorangeschickter Erzählung des Thatbestandes (Species facti) die Fragen bestimmt und vorgelegt werden, und hierauf ist das Gutachten (Parere) ebenso bestimmt und bündig abzugeben.

Die Abfassung des Thatbestandes und der Fragen ist Sache des Gerichtes; das Gutachten haben Sachverständige, in Handelssachen also Kaufleute, abzufassen.

Hier gilt es zu zeigen, ob man nicht nur Sachverständiger ist, sondern auch die Sprache so in seiner Gewalt hat, daß man nicht das Hinterste nach vornen kehrt u. s. w. Hier gelten in Beziehung auf Logik und Stil die in der Einleitung zur Correspondenz gegebenen Vorschriften. Es tritt aber noch ein anderer Umstand dazu. Man kann nämlich von einem Gerichtsbeamten nicht vollständige Waarenkenntniß, vollständige Kenntniß aller Usanzen u. s. w. verlangen. Deßhalb wird es vorkommen, daß trotz aller Genauigkeit in Erzählung des Thatbestandes die Fragestellung mangelhaft ist.

Hält sich nun in solchen Fällen das Gutachten rein an die Fragen, so muß es natürlich auch mangelhaft werden, tritt es aber ergänzend auf, so läuft es Gefahr, seine Befugniß zu überschreiten.

Als wahre Mustersammlung von Darstellung der Species facti und von Gutachten kann „Malß, ausgewählte Gutachten der Handelskammer in Frankfurt a/M.“ dienen, und wir entnehmen daraus folgenden interessanten Fall.

Species facti.

Zwischen dem Handlungshause L. & Comp. und dem Particulier P. wurde am 1. Mai 1836 folgender Lieferungsvertrag über spanische Staatspapiere abgeschlossen:

L. & Comp. schrieben an P.

M. den 1. Mai 1836.

„Bis Ende August dieses Jahres oder auch früher an einem Ihnen beliebigen Tage liefern wir Ihnen 45,000 Piaster spanische 5 % Staatsschuldscheine Dette active gegen den zum Cours von 41¾ % Kapital ausmachenden baaren Betrag und Vergütung der darauf haftenden Zinsen bis zum Beziehungstage. Nach Ablauf des 31. August 1836 ist dieses Engagement erloschen.

L. & Comp.

Hierauf antwortete P.

M. den 1. Mai 1836.

„Einverstanden mit Ihrem heutigen, beziehe ich von Ihnen bis Ende August dieses Jahres oder auch an einem frühern, mir beliebigen Tage 45,000 Piaster spanische 5 % Dette active gegen den zum Cours von 41¾ % Capital ausmachenden Betrag und Vergütung der darauf haftenden Zinsen bis zum Beziehungstage. Nach Ablauf des 31. August 1836 ist dieses Engagement erloschen."

P.

Am 7. Juni 1836 schrieb P. an L. & Comp.

„Ich werde nach Kissingen reisen, wo ich eine Kur von einigen Wochen zu machen gedenke. Ihr wohlverdienter Ruf, Ihre Gewandtheit in Handelsgeschäften und besonders das wohlwollende Interesse, welches Sie seit einigen Jahren mir gezeigt haben, bestimmen mich, meine Geschäfte in Ihre Hände zu legen und Sie zu bitten, die 45,000 Piaster Ardoins, die ich bei Ihnen habe, ganz oder theilweise zu verkaufen, wenn Sie den Zeitpunkt dazu für geeignet halten (lorsque vous jugerez le moment convenable) und wieder dergleichen für meine Rechnung anzukaufen ohne irgend eine vorgängige Anfrage, und indem Sie ganz so handeln, wie Sie es für sich selbst thun würden. — Ich bin überzeugt, daß Sie mein Interesse besser wahren werden, als ich es selbst vermöchte, und daß Sie wissen werden, die günstigsten Momente zu benutzen, um für meine Rechnung sowohl zu kaufen, als zu verkaufen. Ich hoffe, daß Ihre freundschaftlichen Bemühungen mir dazu helfen, wenigstens theilweise aus den beträchtlichen Verlusten herauszukommen, die ich in den spanischen Fonds erlitten habe."

P.

Am 6. August schrieb P., daß seine Rückkehr nach Mannheim sich noch verzögern werde und bemerkte:

„Ich hoffe, daß Sie meine Fonds während der beständigen Fluctuation werden umgeschlagen haben (que vous aurez tourné mes fonds); ich bin jetzt überzeugt, daß man bei jeder Hausse verkaufen, bei jeder Baisse kaufen muß.“

Am 3. September 1836 schrieb P. von Regensburg aus an L. & Comp.:

„Ich war genöthigt, meine Rückkehr nach Mannheim zu verzögern. — Hinsichtlich meiner Geschäftsangelegenheiten zähle ich ganz auf Ihren freundschaftlichen Eifer.“

Und am 26. September 1836 von München:

„Wir sind überzeugt, meine Frau und ich, daß Sie besser für unsere Geschäfte gesorgt haben werden, als wir selbst es gekonnt hätten, und ich fühle mich glücklich, sie ganz in Ihre Hände gelegt zu haben.“

P. kam hierauf Mitte Oktober 1836 nach M. von seiner Reise zurück. L. & Comp. machten ihn sogleich damit bekannt, daß sein Auftrag nicht ausführbar gewesen, weil die Course der spanischen Effecten fortwährend gefallen seien. Sie ersuchten ihn, die 45,000 Piaster Ardoins zu beziehen und zu bezahlen. Anfänglich zeigte er Bereitwilligkeit, den Gegenstand zu ordnen, nahm aber später sein Wort zurück. Am 19. November 1836 ließen daher L. & Comp. dem Particulier P. jene 45,000 Piaster Ardoins in natura durch die Notariatsbehörde zum Bezuge gegen Bezahlung des stipulirten Vertrages darbieten, und da er die Beziehung verweigerte, so haben L. & Comp. die Effecten nach vorgängiger Benachrichtigung des P. und gehöriger Bekanntmachung unter öffentlicher Autorität am 28. November 1836 versteigern lassen. Hienächst haben L. & Comp. eine gerichtliche Klage gegen P. auf Bezahlung der Differenz erhoben, die sich zwischen dem stipulirten Kaufpreise von $41^3/_4$ % und dem Versteigerungserlöse ergeben hat.

In dem Rechtsstreite, der sich daraus entspann, machte P. besonders folgende Einwendungen:

1) Das ganze, am 1. Mai 1836 durch Briefwechsel abgeschlossene Geschäft sei kein reelles Geschäft auf Lieferung und Uebernahme spanischer Staatspapiere gegen einen stipulirten Kaufpreis gewesen, sondern ein bloßer Handel um die Differenz, der unter die Kategorie unerlaubter Glücksverträge falle. — Dieses gehe auch daraus hervor, weil sonst L. & Comp. am 1. Mai 1836 das Geschäft in die Prima nota, das Journal und Hauptbuch hätten eintragen müssen.

2) Durch Ablauf des 31. August 1836 sei das Engagement erloschen.

Unter diesen Verhältnissen entstehen die Fragen:

1) Ist das dargestellte, am 1. Mai 1836 abgeschlossene Engagement ein wirkliches Lieferungsgeschäft oder nur ein sogenannter Differenzhandel gewesen? und welchen Einfluß hat hiebei der Mangel eines am 1. Mai 1836 stattgehabten Eintrags in die eigentlichen Handelsbücher?

2) Erlosch die Verbindlichkeit des P. zum Beziehen und Bezahlen der Ardoins mit Ablauf des 31. August 1836?

Gutachten.

Die unterzeichnete Handelskammer hat sich ad 1 nur dahin auszusprechen, daß in solchem nichts enthalten sei, was zu folgern berechtigte, daß es sich hier lediglich um einen Differenzhandel gehandelt habe. Im Gegentheile geht klar aus der Wortfassung der beiden Briefe hervor, daß das durch dieselben abgeschlossene Geschäft ein Verkauf auf Zeit gewesen, wie deren häufig und an allen Börsen vorzukommen pflegen.

Auch nicht den allergeringsten Einfluß auf die Giltigkeit des abgeschlossenen Geschäfts kann es haben, daß solches sich nicht in den eigentlichen Handelsbüchern, wie Prima nota, Journal und Hauptbuch der L. & Comp. eingetragen findet, da der kaufmännische Gebrauch bestimmt, und gute Ordnung es nöthig macht, daß in diese Bücher nur die Geschäfte eingeschrieben werden, welche eine entscheidende Erledigung gefunden haben.

ad 2 müssen wir bemerken, daß die Verbindlichkeit des P. zum Beziehen und Bezahlen der Ardoins mit Ablauf des 31. August 1836 um so weniger erlöschen konnte, da P. durch seinen Brief vom 7. Juni 1836 von dem ihm laut Engagementsbrief vom 1. Mai 1836 zustehenden Rechte, auch vor dem 31. August 1836 sich zum Eigenthümer der 45,000 Piaster spanische 5 % Staatsschuldscheine erklären zu dürfen, Gebrauch machte. Zugleich wurden durch den nämlichen Brief vom 7. Juni 1836 die L. & Comp. von P. zu seinen Commissionärs in dieser Geschäftsangelegenheit erwählt, denen er gleichzeitig auch seine Verfügungen ertheilte. Diese Aufträge des P. an L. & Comp. finden ihre volle Bestätigung durch die späteren Briefe vom 6. August, 3. und 26. September 1836, und obgleich die beiden letzteren nach dem 31. August 1836 datiren, so betrachtet sich P. nichtsdestoweniger als Eigenthümer der 45,000 Piaster von der Dette active, wie er dies auch nach seinen Briefen vom 1. Mai, 7. Juni und 6. August 1836 — nach unserer innigen Ueberzeugung vollgültig verpflichtet war.

An die Gutachten schließen sich die Rechenschaftsberichte über die Actien- und anderen größeren Unternehmungen aller Art an. Wir unterlassen es, Muster hievon zu geben, rathen aber unseren Lesern dringend, wo ihnen solche unter die Hand kommen, dieselben gründlich zu studiren. Hier bietet sich ihnen ein Feld dar, auf dem sie reichlich ernten können. Sowohl nach Anordnung, Stil und sogar in arithmetischer Hinsicht, sodann wegen ihres Reichthums an statistischen Notizen bilden viele eine wahre Fundgrube der Bildung unserer strebsamen Leser; wir wollen nur die Jahresberichte der verschiedenen Banken, des Norddeutschen Lloyd, der Taunuseisenbahn, der österreichischen Bahnen und die der verschiedenen Versicherungsgesellschaften nennen.

7. Zeugnisse.

Für einen Lehrling.

Herr Carl Negele, Sohn des Herrn Kaufmann Franz Negele aus Bochum, bestand seine Lehre vom 2. Januar 18.. bis 31. Dezember

18.. in unserem Geschäfte. Derselbe hat nicht nur gute Vorkenntnisse mitgebracht, sondern sich angelegen sein lassen, darauf weiter zu bauen und sich auch zu allen Handelsverrichtungen willig und geschickt gezeigt, sowie hinsichtlich seines sittlichen Verhaltens zu keiner Klage Veranlassung gegeben. Es macht uns daher Freude, Herrn Negele ein in jeder Beziehung günstiges Zeugniß ertheilen zu können.

Arnsberg, den 3. Januar 18..

Unterschrift.

Siegel.

Zeugniß für einen Commis.

Dem Herrn Friedrich Kramer aus N. N., welcher seit 3. November 1858 in unserem Geschäfte arbeitete und sich jetzt zur Erweiterung seiner Kenntnisse um eine Stelle im Auslande bewerben will, geben wir mit Vergnügen das Zeugniß, daß er alle ihm übertragenen Arbeiten auf unserem Comptoir, wo er nach und nach alle Posten bekleidete, mit ebenso lobenswerthem Fleiße, als auch äußerster Pünktlichkeit und Gewandtheit besorgte, und mit Treue und Eifer die Interessen unseres Hauses wahrgenommen hat. Sein sittliches Betragen stand stets im Einklang mit seinen übrigen guten Eigenschaften.

Münster, den 6. Mai 1861.

Unterschrift.

Siegel.

Zu den schriftlichen Comptoirarbeiten gehören noch Wechsel und Anweisungen. Wir bringen dieselben später beim Abschnitt über das Wechselrecht.

---

d) Arithmetik.

In einem Lehrbuche der Handelswissenschaft sollte eigentlich nichts vorgetragen werden, was den Handelsstand nicht ausschließlich angeht, und so glauben wir uns auch in vorliegender Abtheilung unseres Buchs auf rein kaufmännische Berechnungen beschränken und alle diejenigen arithmetischen Vorkenntnisse voraussetzen zu müssen, welche jeder bei Eintritt in irgend einen Beruf mitbringen muß. — Was gehört aber von der Arithmetik ausschließlich dem Kaufmann? Dies ist jetzt die erste Frage und die meisten unserer Leser werden flugs mit der Antwort bereit sein: „Natürlich vor Allem die Prozentrechnung; denn mit dieser fangen alle Lehrbücher das eigentliche

kaufmännische Rechnen an." Nur nicht so schnell! Der Chemiker, der Naturforscher, der Architekt, der Gewerbsmann, der rationelle Landwirth, der Kapitalist, der Rentier, zu guter Letzt auch der Wucherer rechnen gewiß fast so viel mit Prozenten als der Kaufmann, der Wucherer vielleicht besser und mehr (wenigstens der Quantität nach). So wird es die Staatspapier- und Aktienrechnung sein? Wühlen aber nicht Kapitalisten, Rentiers, z. B. an der Pariser Börse, sogar viele Abenteurer mehr in diesen Papieren als mancher Bankier? So bliebe dem Kaufmann am Ende nichts übrig, als Wechsel- und Waarenrechnung! Seit aber so mancher Handwerker sich zum Fabrikanten emporgeschwungen hat, im Handelsregister steht und durch seine Geschäftsverbindungen mit Wechseln zu thun bekommt, sind auch diese beiden Zweige der angewandten Arithmetik nicht mehr ausschließliches Eigenthum des Kaufmanns, ebensowenig, als die sich eng an dieselben anschließenden Münz-, Maß- und Gewichts-Berechnungen.

Doch wird der Kaufmann wenigstens in der Art, wie er rechnet, etwas Besonderes haben dürfen? er wird das Vorrecht auf die Anwendung der wälschen Praktik für sich gerettet haben? Auch das nicht. Die wälsche Praktik wird in neuerer Zeit in Gelehrten- und in Volksschulen gelehrt, und dem Kaufmann kaum mehr gelassen als der Kettensatz.

Was sollen nun aber wir anfangen, was dem Kaufmann aus der Arithmetik bieten?

Wir glauben unsere Aufgabe am besten zu lösen, wenn wir auch hier, wie bei der Buchführung, an den Großhandel anknüpfen, d. h. wenn wir unsere Beispiele vorzugsweise aus dem Comptoir des Grossisten entnehmen und die für die arithmethische Behandlung derselben nöthigen Erläuterungen so fassen, daß sie auch den in beschränkteren Geschäftsverhältnissen lebenden Zöglingen des Handelstandes die gewünschte Belehrung geben.

Da bei den kaufmännischen Berechnungen Münz-, Maß- und Gewichtsverhältnisse stets ineinander greifen, indem keine Waare aus einem Lande bezogen werden kann, welches anderes Maß und Gewicht und andere Geldwährung hat, ohne daß am Ort der Bestimmung eine Bekanntschaft mit diesen Verhältnissen fehlen darf, umgekehrt bei Vergleichung der Münzen wieder die Kenntniß der Münzgewichte vorausgesetzt werden muß, welche den Ausprägungen eines Landes zu Grunde liegen, wir aber mit dem ersten und wichtigsten Zweige des kaufmännischen Verkehrs, mit dem Waarenhandel beginnen müssen, so stellen wir am Schlusse dieses Abschnittes die verschiedenen Maße, Gewichte und Geldwährungen der wichtigsten Handelsplätze zusammen.

I.

Das Waarengeschäft.

Die Quantität, für welche die Preise fast aller Gewichtswaaren festgesetzt werden, ist bekanntlich die Einheit oder das Hundertfache derselben, also 1 ℔ oder 100 ℔. Wo dies der Fall ist, besteht die ganze Berechnung

einer gegebenen Waarenmenge entweder in einer einfachen Multiplication, welcher noch die Reduction des gefundenen Produktes in die Einheiten einer höheren Geldsorte zu folgen hat, oder in einer einfachen Prozentrechnung.

Z. B. Leipzig: 437 ℔ Kaffee à 11 Ngr das ℔ $= \frac{437 \times 11}{30.}$

Heilbronn: 2628 ℔ Melis à fl 28. — per 100 ℔ $= \frac{2628 \times 28}{100.}$

Etwas weitläufiger wird die Rechnung, wenn die Gewichtsmenge in den höheren und niederen Gewichtssorten angegeben ist, weil hierbei häufig eine Resolvirung der höheren Gattung in niedere nöthig oder rathsam ist. Z. B.

London: 5 Ctr. 1 Q. 16 ℔ 13 Unz. Muscatnüsse à 1/4 (1 Schill., 4 Pence) per ℔

$$\frac{(5 \times 112 + 28 + 16^{13}/_{16}) \times 1^{1}/_{3} \text{ Schill.}}{20.}$$

London: 4 Tons 13 Ctr. 2 Q. 16 ℔ Campecheblauholz à £ 6. 6. 8.

$$\frac{(4 \times 2240 + 13 \times 112 + (2 \times 28) + 16) \times £\ 6^{1}/_{3}}{2240.}$$

Noch umständlicher wird aber die Rechnung, wenn am Orte der Absendung und am Orte der Bestimmung verschiedene Gewichte gebräuchlich sind oder gar verschiedene Geldwährungen bestehen.

Wir werden nun an einer Reihe von Beispielen alle genannten Fälle behandeln.

1) Leipzig: 3 Ballen Kaffee. Brutto 443 ℔, Tara 2 ℔ per Ballen, Netto 437 ℔ à 11 Ngr $437 \times 11 = \frac{4807}{30} =$ Rthlr 160. 7 Ngr

2) Heilbronn oder Mannheim: 2 Fässer Zucker. Netto 2628 ℔ à fl 28. — per 100 ℔.

2628 ℔ à 25	= fl	657, —
2628 ℔ à 3	= fl	78, 84.
	= fl	735, 84. = fl 735. 50.

3) London: 5 Ctr. 1 Q. 16 ℔ 13 Unz. Muscatnüsse à 1/4 (1 Schill., 4 Pence) = $604^{13}/_{16}$ ℔ = 604,8125 ℔ à 1 Schill. = $^{1}/_{20}$ £ = £ 30,240625

à 4 Pence = $^{1}/_{3}$ Sch. = „ 10,080208

daher $604^{13}/_{16}$ ℔ à $^{1}/_{4}$ £ 40,320833

= £ 40. 6. 5.

4) London: 4 Tons 13 Ctr. 2 Q. 16 ℔ Blauholz à £ 6. 6. 8. (£ $6^{1}/_{3}$) per Ton.

4 Ton.			= £	25.	6.	8.
10 Ctr.			„	3.	3.	4.
2 „	2 Q.		„	—	15.	10.
1 „	— „		„	—	6.	4.
— „	— „	16 ℔	„	—	—	11.
			= £	29.	13.	1.

Die 16 ℔ sind $^1/_7$ von 112 ℔. 1 Cw. = 6 Sch. 4 Pence = 76 Pence, davon der 7. Theil = 11 Pence.

Die drei letzten der vorstehenden Beispiele wurden durch die sogenannte Zerfällungsrechnung, auch wälsche Praktik genannt, gelöst und zwar:

Nr. 2) indem wir zuerst den Preis in einen Theil von 100 zerlegten und die Anzahl Pfunde à ß 25. — rechneten und dann noch à ß 3. — hinzufügten.

Nr. 3) indem wir ebenfalls den Preis zerlegten, zuerst 1 Schilling = $^1/_{20}$ ℔, dann 4 Pence = $^1/_3$ Schilling nahmen.

Nr. 4) indem wir die Centner, Quarter und Pfunde, also die Waaren-Quantität, in Theilen von Tons und Centnern zerlegten.

Nicht immer ist die Berechnung so einfach; nehmen wir einmal aus unserer Buchführung das von Friedrich Creuzberg übergebene Inventar zur Hand, wo Creuzberg unter anderm 40 Ballen Baumwolle an die Firma Reinhard und Creuzberg überläßt oder verkauft, und stellen die Aufgabe:

5) Hamburg. Platzverkauf. 40 Ballen Baumwolle Brutto ℔ 8583. Gutgewicht $^1/_2$ %. Tara 4 % à $7^3/_8$ Schill. per Netto ℔ mit 1 % Decort. (Bei auswärtigen Verkäufen wird kein Decort gewährt.)

Die Aufgabe zerfällt in 3 Prozentberechnungen, 1 Multiplication mit gemischten Zahlen und 1 Reduction niederer Geldsorten in höhere. Die beiden letzteren Operationen lassen sich jedoch bei diesem Beispiel wieder bedeutend abkürzen.

Bei denjenigen Gewichtswaaren, bei welchen mehrere Abzüge in Prozenten stattfinden, werden diese Abzüge stets nach und nach gemacht, aber nicht auf allen Handelsplätzen in gleicher Reihenfolge. In Hamburg zuerst das Gutgewicht, dann vom Rest die Tara; wenn ganz genau und nicht kaufmännisch gerechnet würde, so wäre dies gleichgültig; denn

	genau:	kaufm.:		genau:	kaufm.:
	8583	8583		8583	8583
ab 4 %:	343,32	343	ab $^1/_2$ %:	42,915	43
	8239,68	8240		8540,085	8540
ab $^1/_2$ %:	41,1984	41	ab 4 %:	341,6034	342
	8198,4816	8199		8198,4816	8198

Beträgt, was bei Waaren der Fall ist, deren Preis für 1 ℔ angesetzt wird, das Gutgewicht $^1/_2$ %, so wird zuerst 1 % kaufmännisch gerechnet und dann halbirt. Diese Bemerkung ist wieder nicht überflüssig. Bei der gegebenen Zahl 8583 würde es freilich keinen Unterschied machen, wenn man auch das halbe Prozent unmittelbar berechnete, da man 42,915 natürlich für 43 ℔ nehmen würde. Bei einem Bruttogewicht von 8452 beträgt der Unterschied dagegen $^1/_2$ ℔, zuerst nehmlich 42,26 gibt kaufmännisch 42 ℔; vorher 1 % = 85 und halbirt = $42^1/_2$ ℔.

Das Gutgewicht mit 43 ℔ von 8583 abgezogen, gibt Rest 8540, hievon

4 % giebt genau 341,6 kaufmännisch 342 ℔ Tara, wonach also zu berechnen bleiben:

Netto 8198 ℔ à $7^3/_8$ Schillinge.

Die Zahl 8198 ist eine von denjenigen Zahlen, bei welchen die meisten Rechenlehrer die Regel aufstellen, man solle die Benennungen verwechseln und sagen $7^3/_8$ ℔ à 8198 Schillinge; wobei aber, weil unsere Zahl nicht ganz genau zu der gedachten Regel paßt, dieselbe vorher noch zugestutzt und entweder 8192 oder 8200 genommen wird, denn:

$\frac{8192}{16} = 512$ und $\frac{8200}{16} = 512\frac{1}{2}$; die Differenz wird nachher ausgeglichen.

Wir sind entschieden gegen solche Regeln, wie „Benennungen verwechseln" ꝛc., welche das Rechnen zuletzt zu einer reinen Gedächtnißsache machen müssen. Man nenne nur alles beim rechten Namen und sage daher in unserm Beispiel:

Wenn 1 Pfund $7^3/_8$ Schillinge kostet, so kosten 16 Pfund $7^3/_8$ Mark, daher 8200 Pfund $512\frac{1}{2}$ mal $7^3/_8$ Mark.

Das Verfahren besteht einfach darin, daß man anstatt zuerst die Anzahl Pfunde mit der Anzahl Schillinge (Kreuzer, Groschen ꝛc. zu multipliciren und nachher durch 16, beziehungsweise durch 60 oder 30) zu dividiren, da wo man der Pfundzahl ansieht, daß sie sich genau oder annähernd genau durch eine der genannten Zahlen theilen läßt, diese Theilung zuerst vornimmt. Wäre die Pfundzahl à $7^3/_8$ Schillinge wirklich 8200, so würden die beiden Verfahrungsweisen durch folgende Formeln angedeutet:

$$a)\ \frac{(8200 \times 7^3/_8)}{16};\quad b)\ \frac{8200}{16} \times 7^3/_8 = 512\tfrac{1}{2} \times 7^3/_8.$$

Der hier gefundene Quotient gestattet noch einen weiteren Vortheil; man zerlege denselben in $500 + 12\frac{1}{2}$; $500 = \frac{1000}{2}$ und $12\frac{1}{2} = \frac{500}{40}$ wir machen jetzt die $^3/_8$ Schillinge zu einem Decimalbruch eines Schillings und rechnen:

500 × 7,375	= B.ℳ	3687.	8
$12\frac{1}{2}$ × 7,375 der 40. Theil	„	92.	3
	B.ℳ	3779.	11
hievon ab 2 ℔	„	—	15
	B.ℳ	3778.	12

Hätte unsere Pfundzahl nicht zu dem erwähnten Vortheile Veranlassung gegeben, so wäre auch hier, wie bei unsern früheren Beispielen die welsche Praktik am Platze gewesen, indem man die $7^3/_8$ Schillinge in Theile der Mark zerlegt hätte, z. B.:

8198 ℔	à 16 Schillinge =			B.ℳ	8198. —
daher	à 4	"	"	"	2049. 8
	" 2	"	"	"	1024. 12
	" 1	"	"	"	512. 6
	" $^1/_4$	"	"	"	128. $1^1/_2$
	" $^1/_8$	"	"	"	64. $^3/_4$
	$7^3/_8$ Sch.			B.ℳ	3778. 12

Jetzt ist noch der Decort zu berechnen. Derselbe beträgt B.ℳ 37 und etwas mehr als $12^1/_2$ Schillinge, dafür nimmt man B.ℳ 37. 13. Nettobetrag daher B.ℳ 3740. 15.

Die ganze Aufstellung erfolgt endlich genau so, wie sie vornen im Inventar der Buchführung gegeben ist.

Wir bitten unsere jüngeren Leser, die in den Inventaren unserer Buchführung und in den Büchern für Platzgeschäfte enthaltenen Beispiele zur weiteren Uebung nachzurechnen und wenigstens einen Theil derselben in ähnlicher Weise zu behandeln, sie werden finden, wie bald man durch einige Uebung dahin gelangt, den vor sich habenden Zahlen auf den ersten Blick anzusehen, ob und welche Vortheile sich bei der Ausführung anwenden lassen und wie wohl wird ihnen sein, wenn sie sich von dem geistlosen mechanischen Regeldienst losgerissen haben werden.

6) Leipzig erhält von London Factura über 64 Ballen süße Mandeln, Brutto 132 Cwt. — Q. 17 Pf., Tara 12 Pf. per Ballen, Gutgewicht 2 Pf. per Ballen à 66 Schillinge per Cwt. netto mit $2^1/_2$ % Discont.

Diese Aufgabe giebt zu folgenden Fragen Veranlassung:

1. Wie viel beträgt das Nettogewicht?
2. Wie groß ist der Betrag vor Abzug des Discont?
3. Wie viel beträgt der Discont?
4. Welches ist der Nettobetrag der Factura?

5. Wenn Leipzig £ 1. mit Rℓ 6. $22^1/_2$ Ngr kaufen kann, wie hoch kommt die Anschaffung nach London zu stehen?

6. Wenn genau 1 englisches Pfund Handelsgewicht 453,5922 und 1 Leipziger Pfund 500 französische Gramm wiegt, wie viel Brutto und Netto Pfund giebt das Gewicht der Factura?

7. Wenn beim Nachwiegen in Leipzig 100 englische Pfunde = $90^1/_3$ Leipziger gefunden werden und die Tara à circa 8 ℔ per Ballen, im Ganzen $514^3/_8$ ℔ beträgt, wie viel Brutto- und Nettopfund beträgt die Sendung in Leipzig.

8. Wie hoch stellt sich 1 Ctr. von 100 ℔ (ohne Fracht und sonstige Unkosten).

Zu der Beantwortung dieser Fragen brauchen wir fast alle Rechnungsarten von den vier Species an.

Wir geben zuerst die Aufstellung der Factura.

64 Ballen süße Mandeln.

Btto.	132 Cwt. — Q. 17 ℔	Ta. 6 Cwt. 3. Q. 12 ℔ à 12 ℔ per Ball.	
Ta. u. Sg.	8 „ — „ — „	Sg. 1 „ — „ 16 „ „ 2 „ „ „	
Netto	124 Cwt. — Q. 17 ℔	à 66/	
			£ 409. 14. —
		Ab. $2\frac{1}{2}$ % Discont.	10. 4. 10
			£ 399. 9. 2
		à $6\frac{3}{4}$ Rß	Rß 2696. 10. 2

64 Ballen sollen in Leipzig wiegen:

Btto. 13427,236. Ta. u. Sg. 812,837

Netto 12614,399

Und haben gewogen:

Btto. Pf. 13395

Ta. $514\frac{3}{8}$. Netto $12880\frac{5}{8}$ à 20. 28. Thlr. 2696. 10 Ngr. 4 ₰

Hiemit sind obige Fragen beantwortet und zwar:

1. Cwt. 124. — Q. 17 ℔; 2. £ 409. 14. —; 3. £ 10. 4. 10; 4. £ 399. 9. 2; 5. Rß 2696. 10. 4; 6. 13427,236; 12614,399; 7. 11395; $12880\frac{5}{8}$; 8. Rß 20. 28 Ngr.

Wir glauben unsern jüngeren Lesern jetzt schon etwas mehr zumuthen zu dürfen und wollen daher, ohne auf die einzelnen Rechnungsarten, welche in der Ausführung liegen, näher einzugehen, nur diejenigen Vortheile andeuten, welche sich hier und bei ähnlichen Aufgaben anwenden lassen.

66/ = £ 3,3 daher 124 Cwt.		= £ 409. 4. —
	14 ℔ = $\frac{1}{8}$ Ctr.	= „ —. 8. 3
	2 „ = $\frac{1}{7}$ von 99 Pence	= „ —. 1. 2
	1 „	= „ —. —. 7
		£ 409. 14. —
Discont: 10 % = 40,97		= „ 10. 4. 10
$2\frac{1}{2}$ % = 10,2425		£ 399. 9. 2

Diese £ 399. 9. 2 sollen jetzt à $6\frac{3}{4}$ Rß per £ in Reichsthaler verwandelt werden. Hiebei ist es in den meisten Fällen rathsam, die Schillinge und Pence in einen Decimalbruch von Pfundsterlingen zu verwandeln. Dies geschieht, indem man zuerst die Pfennige zu einem Decimalbruch der Schillinge macht und dann halbirt, wobei man freilich die Decimalbrüche von $\frac{1}{12}$—$\frac{11}{12}$ innehaben muß.

9 Schill. 2 Pence = $9\frac{1}{6}$ Schill. = $\frac{9\frac{1}{6}}{20}$ £ = $\frac{91\frac{2}{3}}{200}$ £ = $\frac{916\frac{2}{3}}{2000}$ 2c.

$$\text{daher } \frac{45833}{10000} = 0{,}45833$$

Der gegebene Cours vereinfacht die Berechnung ebenfalls:

$6\frac{3}{4} = \frac{27}{4} = \frac{3 \times 9}{4}$; 3×9 aber ist $3 \times (10 - 1)$ oder $30 - 3$

daher $399{,}45833 \times 30 = 11983{,}75$

$$— \quad " \quad 3 \quad \frac{1198{,}375}{10785{,}375} \text{ und } \frac{10785{,}375}{4} = Rℓ\ 2696.\ 10.\ 4\ ₰$$

Die nöthigen Gewichtsreductionen gehören zu den Procentrechnungen; die Formel zu deren Berechnung ist:

$$\text{a. } 124 \times 112 + 17 = \frac{13905 \times 453{,}5922}{500} = \frac{27810 \times 453{,}5922}{1000}$$
$$= 13427{,}236$$

$$\text{b. } \frac{13905 \times 90\frac{1}{2}}{100} = 13394{,}905, \text{ wofür } 13395 \text{ genommen wurde.}$$

Endlich finden wir durch einen einfachen Schlußrechnungssatz den Preis für 100 Leipziger Netto Pfund.

$$1\ ℔ = Rℓ\ \frac{2696.\ 10.\ 4.}{12880\frac{5}{8}} \text{ daher } 100\ ℔ = \frac{2696.\ 10.\ 4. \times 100}{12880\frac{5}{8}}$$

Bei Ausrechnung dieses sogenannten Ansatzes kommt es vor allem darauf an, sich die Zahlen so bequem als möglich herzurichten. Kommt ein junger Mensch eben von der Lehre der gemeinen Brüche heraus und hat einen Vorschmack vom Heiligthum der Delimalbrüche bekommen, so meint er anfangs und vielleicht noch lange fort, es müsse jetzt alles mit Decimalbrüchen gerechnet werden, daher flugs: $\frac{2696{,}344\ldots \times 100}{12880{,}625}$;
wir halten es aber für zweckmäßig, nur den Bruch des Dividenden in einen Decimalbruch herzustellen, den Bruch am Divisor aber einzurichten; auch dieses Einrichten wird übrigens erleichtert, wenn man, wie von $\frac{1}{12}$—$\frac{11}{12}$ auch die Decimalbrüche von $\frac{1}{8}$—$\frac{7}{8}$, bei Hamburger Markrechnung auch von $\frac{1}{16}$—$\frac{15}{16}$ fertig im Kopf hat.

Wir sagen daher $\frac{269634{,}444}{12880{,}625} \times 8$; da $8 = 10 - 2$ so dürfen wir nur von jeder der beiden Zahlen das zehnfache nehmen und das zweifache abziehen:

$$\begin{array}{rcr} 2696344{,}444 & & 128806{,}25 \\ 539268{,}888 & : & 25761{,}250 \\ \hline 2157075{,}555 & : & 103045 \end{array} = Rℓ\ 20.\ 28\ Ngr.$$

Wir wollen jetzt unsere Aufgabe noch weiter ausführen und annehmen,

London hätte außer dem Nettobetrag der Waare von	£ 399. 9. 2
für seine Auslagen an den Makler (Courtage), für Ausgangscertificate, Versendungskosten, Versicherung bis Leipzig, gerechnet mit	" 6. 10. 11
	£ 406. —. 1
und fürs Ganze 2 % Provision mit	8. 2. 5
so hätte die Factura betragen	£ 414. 2. 6

Fracht, Zoll und verschiedene Unkosten bis Leipzig hätten ferner betragen Rℓ 1326. 13. 8, der ganze Betrag wäre sodann:

Rℓ 2696. 10. 4 + £ 14⅔ + 1326. 13. 8 oder:

reducirter Ankaufsbetrag in London	Rℓ 2696. 10. 4
Platzkosten in London £ 14⅔ à 6¾	„ 99. —. —
Sämmtliche Kosten bis Leipzig	„ 1326. 13. 8
zusammen	Rℓ 4121. 24. —

wonach 100 ℔ in Leipzig auf 32 Rℓ zu stehen kommen.

Auf diese Art weiter geführt, gehört unsere Aufgabe zu derjenigen Art von Waarencalculationen, wornach berechnet wird, wie hoch eine bestimmte Quantität einer wirklich von auswärts bezogenen Waare mit allen Kosten an Ort und Stelle zu stehen kommt.

Wir sprechen absichtlich von einer wirklich bezogenen Waare. Wie kann man aber Waaren berechnen, welche noch nicht bezogen sind, von denen man die Kosten noch nicht kennt? wird jetzt mancher meiner jüngeren Leser fragen. Wir wollen die Frage entgegenstellen: was hätte den Leipziger seine ganze Calculation genützt, wenn er, nachdem die Waare an Ort und Stelle war, bemerkt hätte, daß seine sämmtlichen Concurrenten eine gleiche Qualität Mandel à 31 Rℓ per Centner verkaufen konnten? Sein ganzer Nutzen bestand in der guten Lehre, die er sich daraus ziehen konnte, nämlich ein anderes Mal vorher zu untersuchen!

Hiezu gehört die Kenntniß der Verkaufsgebräuche (Usancen) derjenigen Plätze, mit welchen man verkehren will, und da dieselben nicht immer für alle Waaren gleich sind, auch für diejenigen Waaren, welche man zu beziehen wünscht, ferner die Kenntniß der Frachten, Zölle und sonstigen Unkosten. Da man sich auf die Angaben in gedruckten Büchern nicht immer verlassen kann, so erlangt man die Kenntniß der Usancen am besten, entweder aus dem vorangegangenen Verkehr mit den Bezugsplätzen, oder wenn man neue Verbindungen anknüpft dadurch, daß man sich eine fingirte Rechnung (Conto finto) kommen läßt, welche ganz so ertheilt wird, wie wenn die Waare wirklich bestellt und abgesandt worden wäre.

Kann der Bezug nicht unmittelbar geschehen, d. h. muß man sich der Vermittlung von Spediteuren bedienen, so läßt man sich auch fingirte Unkostenrechnungen (Spesenrechnungen) kommen; hat man nun alle nöthigen Angaben beisammen, so entwirft man die Calculation ganz so, wie wenn die Waare wirklich bezogen worden wäre.

Jetzt kann einer meiner Leser die Einwendung machen, wenn einer die Waare nothwendig braucht und findet durch eine solche vorläufige Calculation, daß sie ihm zu theuer zu stehen komme, so ist er wieder angeführt; was soll er dann anfangen? er muß entweder den Ankaufspreis billiger zu bedingen suchen, was bei größeren Quantitäten häufig möglich ist, oder andere Bezugsquellen suchen. Nicht immer stehen die Preise einer Waare an allen Plätzen gleich. Man nehme also die Marktberichte zur Hand, verschaffe sich, wenn man die Waare nicht kennt, fingirte Facturen, Spesenrechnungen, Frachtbriefe von verschiedenen Plätzen, vergleiche solche mit einander und wende sich an den Platz, der bei der Vergleichung das günstigste Resultat ergeben hat, mit einem Wort, man arbitrire; es gibt also auch

Waarenarbitragen, wenn schon die meisten jungen Leute sich bei dem Worte „Arbitrage“ nichts als eine Wechselarbitrage denken können.

Wir wollen jetzt eine solche Arbitrage anstellen und wählen unser Beispiel aus „Louis Schmidt, Arithmetik des Verkehrslebens“ S. 247. Nr 370 a—d.

6. Ist Leinöl nach Süddeutschland billiger von Amsterdam à fl. 32. 75, oder von Rotterdam à fl. 33, oder von Hamburg à Bℳ 19. 12., oder von London à 32/. zu beziehen?

Die von diesen Plätzen mitgetheilten Contifinti lauten:

Amsterdam. 26 Gebinde Leinöl
Btto. Ko. 10760 — Tara 1560 Ko.

Netto Ko. 9200 = 9913 Liter à fl. 32. 75 p. 100 Ko.		ƒ 3013. —
Comptant 1 %.		„ 30. 13
		ƒ 2982. 87
Courtage 10 c. p. 100 Ko.	ƒ 9. 20	
Gebinde mit eisernen Reifen à fl. 1. 80 per 100 Liter	„ 178. 43	
Tariren	„ 6. 50	
Fracht von der Mühle, Transport und Ueberladen	„ 32. 28	
Hälfte am Waaggeld	„ 3. 28	
Declaration und Pasport	„ 4. 19	„ 233. 88
		ƒ 3216. 75
Commission 1½ %		„ 48. 25
		ƒ 3265. —

Rotterdam. 31 Fässer Leinöl
Btto. 5648 Ko. — Tara 1025 Ko.

Netto 4623 Ko. = 5000 Liter à fl. 33 per 100 Ko.		ƒ 1525. 59
Ab 1 %		„ 15. 26
		ƒ 1510. 33
Empfangen, wägen, zeichnen, verschiffen, Declaration, Acquit 2c. 2c.	ƒ 11. 30	
Courtage 10 C. per 100 K.	„ 4. 62	
Fässer à ƒ 1. 70 per 100 Liter . . .	„ 85. —	
Porto und Wechselspesen	„ 2. 68	„ 103. 60
		ƒ 1613. 93
Commission 1½ %		„ 24. 20
		ƒ 1638. 13

Hamburg. 7 Fässer engl. Leinöl
Btto. 11843 ℔ — engl. Tara 15 Cwt. 1 Q. 6 ℔ à 105
1632 ℔ à 103 ¼
1581
118 Gutgew. à 1 %

Btto.	11843 ℔		
Ta. u. Gg.	1699		
Netto	10144 ℔	à B℔ 19.12. per 100 ℔	B℔ 2003. 7.
		Discont 1 %	„ 20. 1.
			B℔ 1983. 6.
		Sämmtliche Kosten	„ 24. 8.
			B℔ 2007. 14.
		Commission 1½ %	„ 30. 2.
			B℔ 2038. —

London. 11 Casks (Fässer) Leinöl

Btto. 116 Cwt. 3 Q. 3 ℔ Tara 16 Cwt. 3 Q. 25 ℔		
Netto 99 Cwt. 3 Q. 6 ℔ . . . . à 32/.		£ 159. 13. 9.
Discont 2½ %		„ 4. — —
		£ 155. 13. 9.
Lichterlohn	£ —. 6. —	
Connossament, kleine Kosten .	„ —. 12. 6.	
Courtage, Stempel	„ —. 10. 6.	
Assekuranz £ 200. — à ½ %	„ —. 10. —	
Police	„ —. — 6.	„ 1. 19. 6.
		£ 157. 13. 3.
Commission 2 %		„ 31. 10. 9.
		£ 189. 4. —

Die Reduktion der englischen Tara in Hamburg ist so zu verstehen 15 Ctr. 1 Q. 6 ℔ = 1901 ℔ englisch und 105 ℔ englisch = 100 alte Hamburger ℔ giebt 1632 alt Hamb.; 103¼ ℔ alte Hamb. = 100 neue = 1581 neue ℔.

Wir nehmen jetzt für 1 Kilogramm in Amsterdam und Rotterdam 2 ℔ und 110 engl. ℔ = 100 ℔, und nehmen, da überall reine Tara verstanden ist, das Nettogewicht aus den Facturen. Für Gewichtsverlust durch Decaliren rechnen wir 4%, ferner ƒ 100. — holl. = ƒ 100. — südd.; 100 B℔ = 88½ ƒ südd.; 10 = £ 118¾ südd.; sodann für Fracht und kleine Unkosten von:

Amsterdam 52 *xr*, von Rotterdam 50 *xr*, von Hamburg über Rotterdam 75 *xr*, von London über Rotterdam 80 *xr* südd. p. Ctr. Eingangszoll fällt weg, da Leinöl frei ins Zollvereinsgebiet eingeht; wenn auch dies nicht der Fall wäre, so könnte dieser Posten, als von allen vier Plätzen gleich bleibend, außer Berechnung gelassen werden. Daher

	Amsterdam	Rotterdam	Hamburg	London
Netto	18400 ℔	9246 ℔	10144 ℔	10162 ℔
ab 4%	736 „	370 „	406 „	406 „
bleiben	17664 ℔	8876 ℔	9738 ℔	9756 ℔
Kosten	ƒh. 3265. —	ƒh. 1638. 13	B.ℳ 2038. —	£ 189. 4
süddeutsch	ƒ 3265. —	ƒ 1638. 8	ƒ 1803. 47	ƒ 2246. 45
Fracht	„ 186. 30	„ 94. 8	„ 148. 2	„ 158. 32
	ƒ 3451. 30	ƒ 1732. 16	ƒ 1951. 49	ƒ 2405. 17
100 ℔	ƒ 19. 33	ƒ 19. 31	ƒ 20. 3	ƒ 24. 40

Von Rotterdam würde daher ein süddeutscher Platz, etwa Mannheim, Heidelberg am billigsten beziehen. Dagegen beiläufig gesagt, wäre Hamburg für Berlin oder Magdeburg günstiger gelegen.

Ein Grossist, welcher sich vorzugsweise auf den Handel mit einzelnen bestimmten Waarengattungen legt, kann sich die jedesmalige Arbitrage ersparen, indem er im Voraus arbeitet; dies kann auf zweierlei Arten geschehen. Ist der Platz so gelegen, daß er zwischen mehreren Plätzen die Wahl hat, so wird er sich Paritätentafeln anfertigen, welche angeben, wie der Preis eines Waarenartikels an den verschiedenen Plätzen notirt sein muß, daß die Waare an Ort und Stelle gleich hoch zu stehen kommt. Zieht aber der Kaufmann, sei es wegen der bequemen Lage eines Platzes, sei es wegen vortheilhafter Bedingungen an demselben, vor, einen und denselben Artikel stets von demselben Platze zu beziehen, so dienen ihm die Calculationstabellen, welche so berechnet sind, daß sie unmittelbar angeben, wie sich die Waare bei veränderten Preisen und veränderten Coursen stellt.

Wir wollen vorerst bei den Paritätentafeln stehen bleiben.

Bei nur oberflächlicher Betrachtung wird man bemerken, daß die Gebinde an den vier genannten Bezugsquellen in unsern fingirten Facturen im Gewicht bedeutend von einander abweichen. 1 Gebinde in Amsterdam Brutto 828 ℔, 1 in Rotterdam = 364 ℔, 1 in Hamburg = 1692 ℔ und 1 in London in unser Gewicht reducirt = 1081 ℔. In Prozenten vom Bruttogewicht beträgt die Tara in Rotterdam 18%, den übrigen Plätzen, Hamburg einschließlich Gutgewicht ca. 14½ %. Aus den Gewichtsverschiedenheiten der Gebinde auf den vier Plätzen darf man übrigens nicht auf besondere deßhalb bestehende Platzgebräuche schließen. Die Oelfässer werden meistens von verschiedener Größe angefertigt, in Neapel z. B. wird Olivenöl in ganzen, halben und viertel Fässern verkauft. Nur die Tara bei Amsterdam, welche 60 Ko. für 1 Gebinde beträgt, weißt auf eine Usanz hin, wenn nicht diese Tara zufällig sich abgerundet hat.

Will man sich daher eine möglichst genaue Paritätentafel anlegen, so ist es nöthig, sich die Conto finti von den verschiedenen Plätzen über gleiche Partieen zu verschaffen; wir mußten uns mit denen begnügen, welche mehrere Agenten uns mitzutheilen die Güte hatten.

Auf Grund derselben wollen wir berechnen, wie der Preis in Amsterdam, Hamburg und London notirt sein müßte, wenn die 100 ℔ auf ƒ 19. 30 zu stehen kommen sollen. In Amsterdam wird nicht weit gefehlt sein, wenn wir ohne weitere Berechnung ƒ 32. 70 annehmen.

Für den beiden andern Plätzen verfuhren wir, wie folgt:

Hamburg		London	
Hier befunden Netto ℔	9738	hier befunden	℔ 9756
à ƒ 19. 30	ƒ 1898. 55	à ƒ 19. 30	ƒ 1902. 25
ab Fracht	„ 148. 2	ab Fracht	„ 152. 32
	ƒ 1750. 53		ƒ 1749. 53
à 88½	B.ℳ 1978. 7	à 118¾	£ 147. 2. 11
à 101½ = 100		ohne Commission	
ohne Commission	B.ℳ 1949. 2	102 = 100	£ 144. 5. 3
ab Unkosten	„ 24. 8	ab Unkosten	„ 3. 3. 1
	B.ℳ 1924. 10		£ 141. 2. 2
vor Abzug des Disconto		vor Abzug des Disconto	
99 = 100	B.ℳ 1944. 1	97½ = 100	£ 144. 14. 6
Netto 10144 in Hamburg		Netto in London	
à 19. 3 = 1946. 6		11178 à 29/.	£ 144. 14. 4

Jetzt wissen wir zwar, daß der Preis von B.ℳ 19. 3 Schill. in Hamburg, von 29 Schilling in London, von ƒ 32. 10 in Amsterdam, einem Preise von ƒ 33. — in Rotterdam entspricht; dies genügt aber noch nicht, um eine Tafel für alle Preise zu entwerfen.

Um diesen Zweck zu erreichen berechne man irgend eine gegebene Quantität zu einem bequemen Preise, etwa die Einheit oder das Zehnfache derselben, sodann dieselbe Quantität zum doppelten Preise, und suche vom Resultat die Differenz. Soll die Tafel von 1 zu 1 fortschreiten, also von 10, 11, 12 ꝛc. so ist je der zehnte Theil der Differenz zuzuzählen, soll die Tafel kleinere Distanzen vergleichen, die entsprechenden Bruchtheile der Differenzen.

Wir wollen jetzt eine kleine Tafel nach folgenden Grundlagen entwerfen. Die 100 ℔ Netto sollen hier gelegt auf ƒ 16. — ƒ 16. 15. ƒ 16. 30 ff. bis ƒ 20. — zu stehen kommen. Berechnen wir für die Plätze Rotterdam, Hamburg und London den Ankauf ganz in der Art, wie oben Hamburg und London für die Preise von ƒ 19. 30., so finden wir daß der Ankaufspreis in

Rotterdam bei ƒ 17.	hier ƒ 28,174.	bei Hamburg B.ℳ 16,466.	für Lond. £ 24,904.
„ 16.	„ „ 26,262.	„ „ 15,387.	„ „ 23,249.
Differenz	1,902.	1,079.	1,655.

Colonne a giebt nun den Ankaufspreis am Orte der Bestimmung.
b den entsprechenden Preis in Rotterdam, c in Hamburg, d in London, letztere 3 Colonnen in 3 Decimalstellen.

Paritätentafel für Leinöl von Rotterdam, Hamburg und London nach Süddeutschland.

Süddeutsche		Rotterdam	Hamburg			London	
ƒ	Xr	hƒ	B.ℳ	ß	₰	ß	₰
16	—	26,308	15	6	9	23	2,989
16	15	26,786	15	11	1	23	7,955
16	30	27,264	15	15	5	24	0,921
16	45	27,742	16	3	8	24	5,887
17	—	28,220	16	8	—	24	10,853
17	15	28,698	16	12	3	25	3,819
17	30	29,176	17	—	7	25	8,785
17	45	29,654	17	4	11	26	1,751
18	—	30,132	17	9	2	26	6,717
18	15	30,610	17	13	6	26	11,683
18	30	31,088	18	1	9	27	4,644
18	45	31,566	18	6	1	27	9,615
19	—	32,044	18	10	5	28	2,580
19	15	32,522	18	14	8	28	7,546
19	30	33,000	19	3	—	29	0,512
19	45	33,478	19	7	4	29	5,478
20	—	33,956	19	11	7	29	10,444

Calculationstabelle über Leinöl von Hamburg nach Berlin.

Diese Tabelle beantwortet die Frage: wenn 100 ℔ Leinöl in Hamburg 16—20 B.ℳ kostet, der Wechselkours zwischen Hamburg und Berlin 150 bis 151½ steht, wie hoch kommen 100 ℔ in Berlin.

Bei der Berechnung wurde das vorher gegebene Contofinto zu Grunde gelegt — 1% Discont, B.ℳ 24. 8. Platzkosten, 1½% Provision, gefundenes Nettogewicht in Berlin 9650 ℔, Fracht 108⅝ ℔, Feuerversicherung 20% (80 = 20).

	150.	150¼.	150½.	150¾.	151.	151¼.	151½.
B.ß 16	12,1310	12,1489	12,1668	12,1846	12,2025	12,2204	12,2383
„ 16¼	12,2961	12,3142	12,3324	12,3505	12,3687	12,3868	12,4050
„ 16½	12,4611	12,4795	12,4980	12,5164	12,5348	12,5532	12,5716
„ 16¾	12,6261	12,6449	12,6636	12,6822	12,7009	12,7196	12,7383
„ 17	12,7912	12,8102	12,8291	12,8431	12,8671	12,8860	12,9050
„ 17¼	12,9562	12,9755	12,9947	13,0140	13,0332	13,0525	13,0717
„ 17½	13,1213	13,1408	13,1603	13,1799	13,1994	13,2189	13,2384
„ 17¾	13,2863	13,3061	13,3259	13,3457	13,3655	13,3853	13,4051
„ 18	13,4514	13,4715	13,4915	13,5166	13,5317	13,5118	13,5718
„ 18¼	13,6164	13,6368	13,6571	13,6775	13,6978	13,7182	13,7395
„ 18½	13,7815	13,8021	13,8227	13,8433	13,8640	13,8846	13,9052
„ 18¾	13,9465	13,9674	13,9833	14,0092	14,0301	14,0510	14,0719
„ 19	14,1116	14,1327	14,1539	14,1751	14,1963	14,2174	14,2386
„ 19¼	14,2766	14,2981	14,3195	14,3410	14,3624	14,3839	14,4053
„ 19½	14,4117	14,4634	14,4851	14,5068	14,5286	14,5503	14,3720
„ 19¾	14,6067	14,6267	14,6507	14,6727	14,6947	14,7167	14,7387
„ 20	14,7117	14,7940	14,8163	14,8386	14,8608	14,8831	14,9054

In den Berechnungen, welche wir für den Entwurf der soeben gegeben Tabellen machen mußten, kommen einige Prozentrechnungen vor, welche uns in den frühern Aufgaben nicht begegnet sind; wir hatten nämlich früher stets 100 als Vergleichungszahl, diesmal aber Zahlen, die theils mehr oder weniger betrugen als 100. Dies kommt daher, weil wir vom Herstellungskostenpreis auf den ursprünglichen Ankaufspreis zurückgehen mußten. Sind Fracht und andere Kosten, welche den Facturawerth erhöhten, vom Herstellungsbetrage abgezogen, so bleibt der Facturapreis einschließlich der Provision. Wir haben daher zu fragen, wenn sich der Nettofacturapreis in dem Verhältniß von 100 + 1½ oder bei London 100 + 2 erhöhte, wie viel betrug derselbe vor dieser Vermehrung? 101½ oder 102 einschließlich Provision waren vor dem Zuschlag derselben 100, und in diesem Verhältniß haben wir auch den Werth einschließlich Provision auf den Werth ohne dieselbe zurückzuführen, daher z. B. bei Hamburg

B.ß 101½ : B.ß 1978. 7 = 100 : x; x = 1949. 2.

Diese Art von Prozentrechnungen, wo das um den Prozentsatz vermehrte Hundert die Verhältnißzahl ist, nennt man Prozentrechnung mit Prozenten auf Hundert.

In den soeben gefundenen B.ß 1949. 2. sind noch die sogenannten Platzunkosten begriffen, welche selten nach Prozenten, sondern nach Stückzahl oder Gewicht berechnet werden. Dieselben mit B.ß 24. 8. von B.ß 1949. 2. abgezogen, bleiben B.ß 1924. 10., welche übrig blieben, nachdem der übliche

Discent mit 1 % abgezogen war. Da man nun den Discent nach kaufmännischem Gebrauche so abzieht, daß man bei 2 % z. B. statt 100 nur 98, bei $1\frac{1}{2}$ % statt 100 noch $98\frac{1}{2}$ und wie in unserem Hamburger Beispiel bei 1 % statt 100 noch 99 zahlt, so haben wir auch die 1924. 10. in gleichem Verhältniß zu vermehren, um dieselben auf den Bestand vor Abzug des Discent zu bringen, daher

$$99 : 1924\tfrac{5}{8} = 100 : x;\ x = 1944.\ 1.$$

und dies ist die sogenannte Procentrechnung im Hundert.

Wir werden noch öfter Gelegenheit finden, die Anwendung dieser beiden Arten der Procentrechnung zu zeigen, von welchen die letztere viel häufiger, namentlich bei Waarencalculationen, vorkommt. Da wir aber an der Art und Weise, wie dieser Gegenstand in den meisten arithmetischen Lehrbüchern, zumal in der Wahl der Erläuterungsbeispiele, sehr viel auszusetzen haben, so werden wir denselben in „Vorwärts, Magazin für Kaufleute," umfassend besprechen. Für jetzt nur ein Beispiel.

7) Es hat Jemand in Süddeutschland eine Waare erhalten; der Ankaufsbetrag ist

	Rℓ 216. 28 Sgr.
ab 5 % Rabatt, kaufm.	„ 10. 26 „
	Rℓ 206. 2 Sgr.
4 Rℓ = ƒ 7. süddeutsch	ƒ 360. 37 xr
Fracht und Unkosten	„ 4. 23 „
	ƒ 365. — xr

Wenn nun die Waarenpartie aus 1460 ℔ besteht, vom Verkaufspreis 10 % Rabatt gewährt werden müssen und 20 % rein daran gewonnen werden sollen, um wie viel ist der ganze Betrag zu vermehren und wie muß der Verkaufspreis eines Pfundes festgesetzt werden?

Wir wollten eine Wette darauf eingehen, daß unter zehn unserer Leser wenigstens acht flink mit der Antwort fertig sein werden: 10 % Rabatt und 20 % Gewinn macht 30 % und 30 % von 365 macht ƒ 109. 30., also die Waare zu ƒ 474. 30 calculirt und 1 ℔ zu $\frac{474{,}5 \times 60}{1460} = 19\frac{1}{2}$. Jetzt wollen wir probiren, ob unsere Rechner nicht zu flink gewesen sind. Wenn 1460 Pfunde ƒ 365. —. kosten, so kommt 1 ℔ auf 15 kr. im Ankauf. Hiezu 20 % Nutzen, macht 18 kr. Diese müssen also nach Abzug von 10 % Rabatt rein verbleiben. Ziehen wir aber 10 % von $19\frac{1}{2}$ ab, so bleiben nur 17, 55 xr, was auf 1460 ℔ einen Unterschied von ƒ 10. 57 xr beträgt. Wie muß aber gerechnet werden? Ganz einfach, wie folgt:

Ankaufsbetrag	ƒ 365. —.
Hiezu 20 % Gewinn	„ 73. —.
Beabsichtigter Erlös	ƒ 438. —.
Wenn ich 10 % Rabatt gewähren muß, bleiben mir von jeden ƒ 100 —. noch ƒ 90. —., ich muß daher den Verkaufspreis um $^{10}/_{90} = ^{1}/_{9}$ erhöhen . . .	„ 48. 40.
Beträgt 1 ℔ à 20 kr.	ƒ 486. 40.

Jetzt sollte die Rechnung stimmen:

1460 ℔ kosten netto fl. 365 —., daher 1 ℔	15 kr.
Hiezu 20 % Gewinn	3 „
Reiner Erlös	18 kr.
Hiezu 10 % (90 = 10, 10 % im 100)	2 „
Festgesetzter Verkaufspreis	20 kr.

Zieht man nun hievon 10 % ab, so bleiben 18 kr. übrig und der Verkäufer hat wirklich 3 kr. am ℔ oder 20 % auf 15 kr. Ankauf gewonnen.

8) Eine Spiritusbrennerei in Magdeburg ertheilt nach Württemberg folgende Factura:

12 Fässer Spiritus:

Nr. 1	350 Q.	à 85 %	= 29750 %.		Nr. 7	386 Q.	à 80 %	= 30880 %.	
„ 2	368 „	77 „	28336 „		„ 8	370 „	80 „	29600 „	
„ 3	344 „	80 „	27520 „		„ 9	374 „	85 „	31790 „	
„ 4	356 „	78 „	27768 „		„ 10	360 „	78 „	27720 „	
„ 5	365 „	78 „	28470 „		„ 11	379 „	78 „	29562 „	
„ 6	372 „	77 „	28644 „		„ 12	376 „	85 „	31960 „	
	2155 Q.		170488 %.			2245 Q.		181512 %.	
	2245 „		181512 „						
	4400 Q.		352000 %.			à Rthl. 18. —.		Rthl.	792. —
12 Fäßer und Füllen à Rthl. 1 p. 100 Q.								„	44. —
								Rthl.	836. —
						à 4 = 7		fl.	1463. —

Bei Ankunft der Waare erwachsen folgende Kosten:

Fracht von 120 Ctr. à fl. 2. 15.	fl. 270. —.	
Uebergangsabgabe à fl. 10. 40.		
p. 50 % und p. württ. Eimer	„ 292. 33.	
Küferkosten beim Ausleeren und Mischen	„ 43. 55.	„ 606. 28.
		fl. 2069. 28.

Jede der 4 Qualitäten ergaben hier 748 Schenkmaß und kommt 1 Schenkmaß = 3 alte Pfund von 85 % auf $43\frac{1}{2}$, von 80 auf $41\frac{1}{2}$, von 78 und 77 % auf $40\frac{1}{2}$ kr.

Folgende Zusammenstellung zeigt die Vertheilung der Kosten:

	85 %.	80 %.	78 %.	77 %.	Zusammen.
Ankauf	210. 11. 3.	198. — —	193. 1. 6.	190. 17. 3.	792. —
Fässer	11. — —	11. — —	11. — —	11. — —	44. —
Betrag in Thaler ..	221. 11. 3.	209. — —	204. 1. 6.	201. 17. 3.	836. —
Rℓ 4 = 7 südd. ..	fl 387. 24.	365. 45.	357. 5.	352. 46.	1463. —
Fracht ...	67. 30	67. 30.	67. 30.	67. 30.	270. —
Uebergangsabgabe	77. 42.	73. 8.	71. 19.	70. 24.	292. 33.
Küferlohn ..	9. 42.	10. 59.	9. —	14. 14.	43 55.
Im Ganzen	fl 542. 18.	517 22.	504. 54.	504. 54.	2069. 28.
	$43\frac{1}{2}$.	$41\frac{1}{2}$.	$40\frac{1}{2}$.	$40\frac{1}{2}$.	

Erläuterungen.

Der Inhalt der einzelnen Gebinde ist in preußischen Quart angegeben. Die Qualität des Spiritus ist durch die Anzahl Quart reinen Alkohol in 100 Quart Spiritus bezeichnet. 85 % bedeutet also, daß in 100 Quart Spiritus 85 Quart absoluten Alkohol und 15 Quart Wasser enthalten sind. Der Preis wird für 100 Quart à 80 % festgesetzt, daher hat die Ausrechnung des Betrages nach der sogenannten zusammengesetzten Regeldetri zu geschehen, indem man zum Beispiel fragt: wie viel Thaler betragen 1100 Quart (so viel trifft es auf jeden der 4 verschiedenen Prozentgehalte, 85, 80, 78, 77) à 85 %, wenn 100 Quart à 80 % 18 Rℓ kosten; daher

$$\frac{1100 \times 85}{100 \times 80} \times 18; \quad \frac{1100 \times 80}{100 \times 80} \times 18; \quad \frac{1100 \times 78}{100 \times 80} \times 18;$$

$$\frac{1100 \times 77}{100 \times 80} \times 18.$$

Die Vortheile, welche sich bei der Ausrechnung anwenden lassen, mögen unsere jüngeren Leser selber finden.

Wir werden der gedachten Art, die Preise zu bestimmen, im nächsten Abschnitte bei der Berechnung der edlen Metalle und Münzen wieder begegnen, sodann in den späteren Abschnitten, wo es sich darum handelt, Leistungen, welche in Prozenten für eine allgemein angenommene Normalzeit (Jahr) angesetzt werden, auf kürzere oder längere Zeiträume zu berechnen. Kehren wir zu unserer Aufgabe zurück.

Die nächste Frage wird sein: Wie wurde gefunden, daß die Partie gerade 120 Ctr. wog. Die Antwort: „Auf den württ. Eisenbahnen wird 1 württ. Eimer Spiritus, Wein 2c. zu 7 Centnern gerechnet" wird nicht genügen, denn es entsteht natürlich die Frage, wie findet man die Eimerzahl?

a) Da viel Weingeist aus Preußen nach Württemberg bezogen wird, so haben die Beamten ihre Reductionstabellen, wo sie alles schon ausgerechnet finden;

b) sind in den Maß- und Gewichtsbüchern die Vergleichungszahlen enthalten, z. B.

100 preuß. Eimer = 23,374 württ. Eimer,

oder

100 „ Quart = 62,330062 württ. Helleichmaß.

Mit diesen Angaben könnten wir uns begnügen; allein ein lernbegieriger Jüngling wird nun auch wissen wollen, wie diese Verhältnißzahlen gefunden wurden. Hiezu dient folgendes:

1 preuß. Quart = 64 preuß. Cub.-Zoll (1 preuß. Eimer 60 Q.)
1 „ Fuß à 12" à 12''' = 139,13 alte Pariser Linien.
1 württ. Eimer = $12\frac{1}{2}$ württ. Cub.-Fuß.
1 „ Fuß 10" à 10''' = 127 alte Pariser Linien.

Die Berechnung kann durch folgende Kettensätze geschehen:

x württ. Eimer	= 4400 Q.	x württ. Helleichmaß	= 100 Q.
1 Quart	= 64 pr. Cub."	1	= 64
1 Cub."	= 12 × 12 × 12 Cub.'''	1	= 12^3
144^3	= $139{,}13^3$ Par. Linien.	144^3	= $139{,}13^3$
127^3	= 1 württ. Cub.'	127^3	= 1
$12\frac{1}{2}$ Cub."	= 1 „ Eimer	$12\frac{1}{2}$	= 1
		1	= 160 M.
4400 Quart	= 17,140767 Eimer	100	= 62,330062 M.

Wie in den Logarithmen ein Hülfsmittel gegeben ist, diese und andere ähnliche umständliche Rechnungen aufs leichteste zu vollziehen, werden wir in einem eigenen Artikel in „Vorwärts, Magazin für Kaufleute," zeigen.

Wir haben jetzt nur noch 17,140767 Eimer mit 7 zu multipliziren, um für das Frachtgewicht 119,955369 zu finden, wofür wir 120 angenommen haben.

Die Uebergangssteuer ist eine Abgabe, welche in den Staaten erhoben wird, wo Getränke einer besonderen Steuer unterliegen. Der ausführende Staat zahlt den Producenten die Steuer zurück, und der einführende Staat erhebt solche dann nach der diesseitigen Norm. In Württemberg beträgt solche für Spiritus von 50 % Alkoholgehalt fl. 10. 40., höhere oder niederigere Gehalte nach Verhältniß, und so haben wir durch die Formeln:

$$\frac{4{,}285\ .\ 85}{50} \times 10\tfrac{2}{3};\ \frac{4{,}285\ .\ 80}{50}\ .\ 10\tfrac{2}{3};\ \frac{4{,}285\ .\ 78}{50}\ .\ 10\tfrac{2}{3};$$

$$\frac{4{,}285\ .\ 77}{50} \times 10\tfrac{2}{3}.$$

die oben in der Calculation eingetragenen Resultate gefunden.

Die als Küferkosten eingestellten Beträge wurden so auf die einzelnen Sorten vertheilt, daß sich die Herstellungspreise p. württ. Schenkmaß (1 Eimer = 160 Helleich = 176 Schenkmaß) in arrondirten Bruchzahlen ergeben. Ohne diese Kosten hätten sich folgende Preise ergeben:

85% = 42,7289; 80 = 40,619; 78 = 39,7781; 77 = 39,3083.

9) Fortsetzung der vorigen Aufgabe:

Spiritus wird häufig mit höheren Prozentgehalten bezogen, um aus denselben durch Beimischung von Wasser trinkbare Branntweine herzustellen. Hierdurch wird ungefähr die Hälfte an Fracht erspart. Der Empfänger will nun aus der erhaltenen Partie Branntwein von 55 %, 50 %, 45 % und 40 % herstellen und es fragt sich jetzt, wie viel er zu jeder der 4 Qualitäten Wasser zugießen muß, um die gewünschten Sorten Branntwein zu erhalten. Will er ganz oberflächlich verfahren, so kann er sich die Rechnung leicht machen. Angenommen, man wolle wissen, wie viel Wasser zu 100 Maß Spiritus der bezeichneten Prozentgehalte erforderlich wäre, um Branntwein von 40 % zu erhalten, so würden dies nach der in Schmidt's Arithmetik des Verkehrslebens angegebenen Methode der Vermischungsrechnung folgende Quantitäten Wasser ergeben, wobei 85, 80, 78, 77 die bessere, 40 % die Mittelsorte, 0 = Wasser bedeuten.

	85 **40** 0 ;	80 **40** 0 ;	78 **40** 0 ;	77 **40** 0
Diff.	45 40	40 40	38 40	37 40
Ausgl.	5 ;	;	2 ;	3
	1 = $1\frac{1}{8}$;	1 1 ;	$1\frac{1}{19}$ 1 ;	$1\frac{3}{37}$ 1
	100 = $112\frac{1}{2}$;	100 = 100 ;	100 = 95 ;	100 = $92\frac{1}{2}$
	Spirit. Waff.	Spirit. Waff.	Spirit. Waff.	Spirit. Waff.

Berechnen wir in ähnlicher Weise die übrigen Mischungen:

	85 **45** 0 ;	80 **45** 0	78 **45** 0	77 **45** 0
Diff.	40 45	35 45	33 45	32 45
Ausgl.	5	10	12	13
	$1\frac{1}{8}$ = 1	$1\frac{2}{7}$ = 1	$1\frac{4}{11}$ = 1	$1\frac{13}{32}$ = 1
	100 = $88\frac{8}{9}$;	100 = $73\frac{7}{9}$;	100 = $73\frac{1}{3}$;	100 = $71\frac{1}{9}$
	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.
	85 **50** 0	80 **50** 0	78 **50** 0	77 **50** 0
Diff.	35 50	30 50	28 50	27 50
Ausgl.	15	20	22	23
	$1\frac{3}{7}$ = 1	$1\frac{2}{3}$ = 1	$1\frac{11}{14}$ = 1	$1\frac{23}{27}$ = 1
	100 = 70	100 = 60	100 = 56	100 = 54
	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.
	85 **55** 0	80 **55** 0	78 **55** 0	77 **55** 0
Diff.	30 55	25 55	23 55	22 55
Ausgl.	25	30	32	33
	$1\frac{5}{6}$ = 1	$2\frac{1}{5}$ = 1	$2\frac{9}{23}$ = 1	$2\frac{1}{2}$ = 1
	100 = $54\frac{6}{11}$	100 = $45\frac{5}{11}$	100 = $41\frac{9}{11}$	100 = 40
	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.	Spir. Waff.

Mit diesen Resultaten begnügt sich aber der mit den Eigenschaften der Spirituosen vertraute Kaufmann nicht; er weiß, daß durch Beimischung einer

dichteren Flüssigkeit zu der weniger dichteren, letztere bis auf eine gewisse Grenze etwas von der Dichtigkeit der ersteren annimmt; die Flüssigkeit sich daher verdichtet, an Quantität abnimmt und daher, um die gedachten Quantitäten zu erhalten, mehr Wasser zugegossen werden muß, als obige Rechnung ergiebt. Dieses Mehr an Wasser ist leicht durch Rechnung zu finden, nur müssen wir unsere Leser bitten, uns einen Augenblick die genaueste Aufmerksamkeit zu schenken.

Man hat, wie von fast allen flüssigen und festen Körpern, so auch von den verschiedenen Spiritussorten untersucht, wie sich das Gewicht eines Raumtheiles derselben zu einem gleichen Raumtheile Wasser verhalte. Die gefundenen Verhältnißzahlen werden so verzeichnet, daß man das Gewicht des Wassers = 1 setzt, und eben diese Verhältnißzahlen nennt man das spezifische Gewicht der Körper.

Ist zum Beispiel das Gewicht eines preußischen Cubikzolles Wasser 1,07347 neue preußische Loth, das Gewicht eines preußischen Cubikzolles reines Gold = 20,39593 Loth, so ist das spezifische Gewicht des Goldes = $\frac{20,39593}{1,07347}$ = 19, d. i. Gold ist 19 mal schwerer als Wasser; wiegt ein preußischer Cubikzoll Korkrinde 2 Quint, 6 Cent, 8,3675 Korn = 0,2683675, so ist das spezifische Gewicht des Korkholzes $\frac{0,2683675}{1,07347}$ = 0,25, d. h. Wasser ist 4mal schwerer als Korkrinde.

Wo das französische Maß und Gewichtsystem eingeführt ist, läßt sich das spezifische Gewicht ohne alle Berechnung unmittelbar ausdrücken; da 1 Liter Wasser = 1 Kilogramm; 1 Cubikmeter = 1000 Liter an Raum, = 1000 Kilogramm an Gewicht; also 1 Liter Gold = 19 Kilogramm, 1 Liter Korkholz = ¼ Kilogramm 2c.

Alle geistigen Flüssigkeiten sind leichter als Wasser. Wir geben jetzt die spezifischen Gewichte derjenigen Spiritusquantitäten, welche in unserer Rechnung vorkommen.

85 % = 0,8488	55 % = 0,9234
80 % = 0,8631	50 % = 0,9335
78 % = 0,8685	45 % = 0,9427
77 % = 0,8712	40 % = 0,9510

und es müssen daher betragen:

$154\frac{6}{11}$	à 55 %	= $154\frac{6}{11}$	× 9234	= 142,7073
$145\frac{5}{11}$	à 55 %	= $145\frac{5}{11}$	× 9234	= 134,3127
$141\frac{9}{11}$	à 55 %	= $141\frac{9}{11}$	× 9234	= 130,9549
140	à 55 %	= 140	× 9234	= 129,2760
170	à 50 %	= 170	× 9335	= 158,695
160	à 50 %	= 160	× 9335	= 149,36
156	à 50 %	= 156	× 9335	= 145,626
154	à 50 %	= 154	× 9335	= 143,759

$188\frac{8}{9}$ à 45 % = $188\frac{8}{9} \times 9427 = 178{,}0655$
$177\frac{7}{9}$ à 45 % = $177\frac{7}{9} \times 9427 = 167{,}5911$
$173\frac{1}{3}$ à 45 % = $173\frac{1}{3} \times 9427 = 163{,}40133$
$171\frac{1}{9}$ à 45 % = $171\frac{1}{9} \times 9427 = 161{,}30622$
$212\frac{1}{2}$ à 40 % = $212\frac{1}{2} \times 9510 = 202{,}0875$
200 à 40 % = $200 \times 9510 = 190{,}20$
195 à 40 % = $195 \times 9510 = 185{,}445$
$192\frac{1}{2}$ à 40 % = $192\frac{1}{2} \times 9510 = 183{,}0675$

und jetzt folgt die weitere Berechnung

a) aus Spiritus à 85 % soll Branntwein à 55, 50, 45, 40 hergestellt werden.

$154\frac{6}{11}$ à 55 % sollen wiegen		142,7073	170 à 50 % sollen wiegen		158,695
100 Spirit. à 85 =	84,88		100 Spirit. à 85 =	84,88	
$54\frac{6}{11}$ Wasser =	54,5454	139,4254	70 Wasser	70	154,88
Ergänzung durch Wasser		3,2818	Ergänzung		3,815
$188\frac{5}{9}$ à 45 sollen wiegen		178,0655	$212\frac{1}{2}$ à 40 sollen wiegen		202,0875
100 Spirit. à 85 =	84,88		100 Spirit. =	84,88	
$88\frac{8}{9}$ Wasser	88,89	173,7777	112 Wasser	112,5	197,38
Ergänzung		4,2877	Ergänzung		4,7075

Wir überlassen es unsern Lesern, die weiteren Ergänzungen selbst zu berechnen. In einem Geschäfte, wo derartige Mischungen häufig vorkommen, ist es zweckmäßig, die Resultate in einer Tabelle zusammenzustellen, etwa wie folgt:

Branntwein à 55 %.				Branntwein à 50 %.			
100 M. Spirit.	à 85 %	und 57,827	Wasser	100 M. Spirit.	85 %	und	73,815
100 „ „	80 „	48,000	„	100 „ „	80 „		63,05
100 „ „	78 „	44,105	„	100 „ „	78 „		58,776
100 „ „	77 „	42,156	„	100 „ „	77 „		56,639
Branntwein à 45 %.				**Branntwein à 40 %.**			
100 M. Spirit.	à 85 %	und 93,178		100 M. Spirit.	85 %	und	117,208
100 „ „	80 „	81,281		100 „ „	80 „		103,89
100 „ „	78 „	76,551		100 „ „	78 „		98,595
100 „ „	77 „	74,186		100 „ „	77 „		95,948

Jetzt wollen wir annehmen, von jeder der 4 Qualitäten Spiritus sei je der vierte Theil zu einer der angegebenen Sorten Branntwein hergestellt worden, und berechnen, wie hoch sich der Eimer davon stellte. Wir verwenden also von 748 Maß 187 zu Branntwein à 55, 187 Maß zu Branntwein à 50 und so fort, nehmen aber in der Calculation natürlich nicht das wirklich zugegossene Wasser, sondern nur das, was nach der Verdichtung wirklich übrig bleibt.

Die Resultate sind aufs Genaueste gerechnet folgende:

748 M. Spir. 85		748 M. Sp. 80		748 M. Spir. 78		748 M. Spir. 77		2992 Spir.	
$609\frac{179}{360}$ M. W.		$529\frac{29}{45}$ Wasser		$497\frac{211}{300}$ Waff.		$481\frac{1319}{1800}$ W.		$2118\frac{26}{45}$ W.	
$1357\frac{179}{360}$		$1277\frac{29}{45}$		$1245\frac{211}{300}$ W.		$1229\frac{1319}{800}$		$5110\frac{26}{45}$	
289	à 55	272	à 55	$265\frac{2}{10}$	à 55	$261\frac{8}{10}$	à 55	1088	à 55
$317\frac{9}{10}$	50	$299\frac{2}{10}$	50	$291\frac{18}{25}$	50	$287\frac{98}{100}$	50	$1196\frac{4}{5}$	50
$353\frac{2}{9}$	45	$332\frac{4}{9}$	45	$324\frac{2}{15}$	45	$319\frac{44}{45}$	45	$1329\frac{7}{9}$	45
$397\frac{3}{8}$	40	374	40	$364\frac{13}{20}$	40	$359\frac{39}{40}$	40	1496	40
$1357\frac{179}{360}$		$1277\frac{29}{45}$		$1245\frac{211}{300}$		$1229\frac{1319}{1800}$		$5110\frac{26}{45}$	

und es kommen zu stehen

1088 Schenkmaß Branntwein	à 55 %	à $28^{17}/_{32}$	ƒ	517. 22.
$1196^{4}/_{5}$ " "	à 50 "	à $25^{15}/_{16}$		517. 22.
$1329^{7}/_{9}$ " "	à 45 "	à $23^{11}/_{32}$		517. 22.
1496 " "	à 40 "	à $20^{3}/_{4}$		517. 22.
$5110^{26}/_{45}$ zusammen wie oben			ƒ	2069. 28.

Schlußbemerkung.

Wir haben den Gehalt an reinem Alcohol nach Raumtheilen in 100 Theilen Mischung bestimmt; zur Bestimmung dieser Raum- oder Volumenprozente dient das Alcoholometer von Tralles, welches fast in ganz Deutschland eingeführt ist; es sind aber auch noch einige andere Scalen im Gebrauch, von denen die nach Gewichtsprozenten von Richter und Stoppani, wie die vorige aus dem spezifischen Gewichte construirt wurden. Außerdem bestehen die sogenannten Branntweinwagen von Beck, Baumée, Cartier und anderen. Wir werden in der Waarenkunde darauf zurückkommen.

---

9) Ein schlesischer Tuchfabrikant kauft auf dem Wollmarkt in Breslau 2187 ℔ feine Wolle à 95 Rℓ Fracht $22^{3}/_{10}$ Ct. à 13 Sgr. Sortiren per Centner 1 Rℓ 12 Sgr., Reisekosten 16 Rℓ 17 Sgr. Beim Sortiren ergeben sich 1367 ℔ 1ª, 383 ℔ 2ª, 273 ℔ 3ª, 159 ℔ 4ª, 5 ℔ Abgang. Wenn jetzt der Fabrikant die dritte Sorte um 15 Rℓ höher anschlägt als die vierte; die zweite 10 Rℓ höher, als die dritte, und die erste 15 Rℓ höher als die zweite Sorte, wie hoch stellt sich der Centner von jeder der 4 Sorten?

Ausführung.

2187 ℔ feine Wolle	à Rℓ 95. per Ctr.	Rℓ	2077. 20.
Fracht $22^{3}/_{10}$ Ct. à 13 Sgr. . . .		"	9. 20.
Reisekosten		"	16. 17.
Sortiren à Rℓ 1. 12 Sgr.		"	30. 19.
		Rℓ	2134. 16.

Sortirergebniß.

1367 ℔	1a.	à Rℓ 106. 15.	Rℓ	1455. 26.
383 "	2a.	91. 15.	"	350. 13.
273 "	3a.	81. 15.	"	222. 15.
159 "	4a.	66. 15.	"	105. 22.
5 "	Abgang.			
2187 ℔			Rℓ	2134. 16.

Die einzige Schwierigkeit wird für unsere jüngeren und vielleicht auch für manche älteren Leser in der Auffindung der Preise für die sortirten Qualitäten liegen.

Wir müssen dieselben, wenn auch nur ganz kurz mit den Eigenschaften

der Gleichungen vertraut machen und wollen dies an ein paar leichten, unserer Aufgabe entsprechenden Beispielen thun.

Gesetzt, $6 + 2 = 8$, so ist leicht begreiflich, daß wenn von der einen Seite der Gleichung 2 abgezogen werden, von der anderen Seite auch 2 abgezogen werden müssen. Geschieht dies wirklich, so heißt die Gleichung

$$6 = 8 - 2.$$

Benützen wir jetzt dieses Verfahren, um den Werth irgend eines unbekannten Gliedes in der Gleichung, welches wir x heißen wollen, zu bestimmen; z. B.

$x + 2 = 8$; auf beiden Seiten 2 abgezogen giebt $x = 8 - 2$ oder $x = 6$.

Zweites Beispiel.

$$x + 2 + x + 3 + x + 4 = 24.$$
$$x + x + x = 24 - 2 - 3 - 4.$$
$$3x = 15; \quad x = \frac{15}{3} = 5.$$

Drittes Beispiel.

$$x + x + 15 + x + 25 + x + 40 = 92.$$
$$4x = 92 - 80; \; 4x = 12; \; x = 3.$$

Mit diesem dritten Beispiele sind wir bei unserer Aufgabe angekommen. Nennen wir die Anzahl Thaler, welche der Centner von der geringsten Sorte kostet, x, so kostet die nächstbeste Sorte 15 x Thaler mehr, die zweite Sorte 25 x Thaler mehr und die erste endlich 40 x Thaler mehr als die geringste und wir haben daher:

$$\begin{array}{l} 1{,}59\ x \\ +\ 2{,}73\ x + 2{,}73 \times 15. = 40{,}95. \\ +\ 3{,}83\ x + 3{,}83 \times 25. = 95{,}75. \\ +13{,}67\ x + 13{,}67 \times 40. = 546{,}8. \\ \hline 21{,}82\ x + 40{,}95 + 95{,}75 + 546{,}8 = \text{Rℓ}\ 2134{,}5333. \\ 21{,}82\ x + 683{,}5 = 2134{,}5333. \\ 21{,}82\ x = 2134{,}5333 - 683{,}5. \\ 21{,}82\ x = 1451{,}033; \; x = \dfrac{1451{,}033}{21{,}83} = 66{,}5. \end{array}$$

daher 66,5; 81,5; 91,5; 106,5 Thaler, als die gesuchten Preise.

Zu weiterer Uebung in Waarenberechnungen wollen wir vorerst einige der in unserer Buchführung enthaltenen, zum Theil unterwegs befindlichen, zum Theil neu bestellten Waaren vollständig an Ort und Stelle berechnen:

10) Alexander Reinhard übergibt der Gesellschaft 120 von Franz Walter in New-York unterwegs befindliche Fässer Kentucky-Tabak im Werthe von B.ℳ 14,577. 5. einschließlich Assecuranz. Dieselben treffen am 15. Juli ein und veranlassen für Fracht, Zoll ꝛc. noch weitere Auslagen von B.ℳ 3137. — Nach dem Verkaufbuch der Firma Reinhard und Creuzberg wogen obige 120 Fässer netto 123,700 ℔ in Hamburg.

Geben wir jetzt die vollständige Berechnung:

New-York, den . . Mai 18 . .

Factura von Franz Walter über 120 Fässer Kentucky-Tabak, eingekauft für Rechnung des Herrn Alexander Reinhard in Hamburg und per Schiff Adelaide, Kapitän Brandis, an denselben verladen.

120 Fässer Kentucky-Tabak.

Netto 144,000 ℔ . . . . à $3^1/_8$ c.	$ 4500. —
Courtage 1 %	" 45. —
Unkosten bis an Bord	" 240. —
	$ 4785. —
Provision $2^1/_2$ %	" 119. $62^1/_2$.
	$ 4904. $62^1/_2$.
Rembours-Spesen $1^3/_4$ % ($98^1/_4 = 1^3/_4$)	" 87. 36.
	$ 4991. $98^1/_2$.
trassirt per 28. September à $34^7/_8$	B.ℳ 14313. 15.

Franz Walter.

Diese Factura wird nun ins Calculationsbuch eingeklebt oder sauber eingeschrieben, sodann die weiteren Kosten nachgetragen und endlich berechnet, wie hoch sich 1 ℔ hier in Hamburg stellt, wie folgt:

Ankauf in New-York:	B.ℳ 14313. 15.
Assecuranz von B.ℳ 15745. — à $1^1/_2$ % ($98^1/_2 = 1^1/_2$)	" 239. 12.
Assecuranzcourt. $^1/_8$ %, Stpl. $^1/_{16}$ % Cour. C.ℳ 29. 8. à 125. —	" 23. 10.
Fracht 30/. per Faß £ 180. —.—	
Primage 5 % . " 9. —.—	
£ 189. —.— à 13. $8^1/_2$.	" 2557. $6^1/_2$.
Eing. Zoll, verschied. hies. Kosten C.ℳ. 724. 8. à 125. —	" 579. $9^1/_2$.
	B.ℳ 17714. 5.
Feuer-Assecuranz $^1/_8$ %, Courtage 1 %, Decort $1^1/_2$ %, Provision $1^1/_2$ % } $4^1/_8$ % von B.ℳ 18,476. 8.	762. 3.
	B.ℳ 18476. 8.

Hier befunden 15. Juli:

Netto 123,700 ℔ à 2 ß. 6,678 ₰ = B.ℳ 18,476. 5/.

Diese Factura nebst Calculation bietet Stoff genug für unsere Leser zum Nachdenken. Wir wollen daher die ganze Berechnung mit ihnen durchgehen.

1) Der erste Theil der Factura bis einschließlich der $2^1/_2$ % Einkaufsprovision bedarf keiner Erklärung.

2) Die Remboursspesen werden berechnet, wenn der Commissionär den Facturabetrag durch eine Tratte auf seinen Auftraggeber (Committenten) nachnimmt. Dieselben erscheinen hoch gegen die ähnlichen Spesen anderer Plätze. Diese letzteren berechnen nehmlich nur ihre wirkliche Auslage für Verkaufs-Courtage der Tratte. New-York und

andere amerikanische Plätze rechnen aber neben der Provision für den Einkauf der Waare auch noch eine weitere für das Ausstellen und den Verkauf des Wechsels.

Die hier berechneten 1¾ % bestehen in ¼ % Wechsel-Courtage und 1½ % Provision. Die Courtage muß unter allen Umständen im Hundert gerechnet werden, weil dieselbe vom trassirten Betrage bezahlt wird, der Commissionär nehmlich fragen muß, wie viel bleibt mir von der Einnahme für meinen Wechsel übrig, wenn der Makler ¼ % erhält; er muß daher auf jede 99¾ die Courtage zufügen. Mit der für sich berechneten Provision könnte er gnädiger verfahren; er hält es aber für besser, dieselbe auch von der trassirten Summe zu berechnen.

3) Bei Versicherung von Waaren werden dem Betrage der letzteren gewöhnlich 10 % unter dem Namen „imaginärer" Gewinn zugefügt, was aber nicht, wie Huber in seinem kaufmännischen Examen gethan hat, mit „eingebildeter" Gewinn, sondern mit „gehoffter" Gewinn zu übersetzen ist. Man thut dies deßhalb, weil man denkt: „geht die Waare verloren, so bekomme ich zwar Ersatz des Werthes derselben; bis aber nachbestellt und die neuen Waaren angelangt sind, vergeht eine Zeit, innerhalb welcher ich die verloren gegangenen hätte verkaufen können, und wobei ich wenigstens auf einen Gewinn von etwa 10 % hätte hoffen dürfen."

Die Berechnung der Assecuranzkosten im Hundert ist nicht allgemein, aber zweckmäßig; sie muß stattfinden, wenn der Versicherte die bezahlte Prämie mit versichern will. Wir wollen den Unterschied der einen und der andern Berechnungsart zeigen.

Es werden versichert B.ℳ 15,745. — à 1½ %.

von jeden 100 B.ℳ gerechnet beträgt die Prämie B.ℳ 236. 3.

Geht die Waare verloren, so erhält der Versicherte nur seine 15,745 B.ℳ und die Versicherung kostet ihn B.ℳ 236. 3.

Läßt er die Prämie mitversichern, so bezahlt er für jede 98½ B.ℳ 1½ = 239. 12. und erhält bei einem Totalverlust 15,745 + 236. 3. = B.ℳ 15,981. 3. ausbezahlt, und die Versicherung kostet daher nur 3 Bℳ 9 ß.

Die Versicherungsprämie ist in Banco, die Courtage und Stempelgebühr in Courant berechnet. Die Assecuranz-Gesellschaften haben ihre Conti bei der Bank, die weiteren Gebühren werden baar, also in Courant entrichtet.

4) Daß die Fracht, da die Waare doch von New-York nach Hamburg ging, weder in Dollar noch in Hamburger Währung berechnet ist, sondern in englischen Schillingen, läßt darauf schließen, daß die Waare in einem englischen Schiff verladen wurde.

Die Primage (sonst auch Caplaken, Chapeau) ist eine Frachtzulage, welche ursprünglich den Kapitänen der Grönlandsfahrer gewährt wurde, um ihren Matrosen einen laken (Stück) Tuch zu einer warmen Kopfbedeckung (Mütze, Kappe) anschaffen zu können, jetzt aber zur Bestreitung von Hafenunkosten, Lootsengebühren ꝛc. dient.

5) Die Platzunkosten, als: die Waaren vom Schiff ins Haus bringen, im Magazin aufstappeln, Proben ziehen, Nachwiegen und andere Arbeitslöhne werden baar in Courant bezahlt und daher auch so ausgeworfen; nachher aber, wie die Assecuranzspesen in Banco reduzirt.

6) Die bis jetzt erklärten Unkosten sind alle in unserer Buchhaltung gehörig notirt. Wir haben aber noch weitere $4\frac{1}{8}$ % auf die Waaren geschlagen. Dies sind, die Provision von $1\frac{1}{2}$ % ausgenommen, lauter Kosten, die erst in Zukunft verfallen, die Courtage, welche in Hamburg der Verkäufer zu tragen hat und der Decort z. B. erst beim Verkauf der Waare. Da solche die Einnahme des Verkäufers verkürzen, so müssen sie im Hundert gerechnet werden, ebenso die Provision, welche darum in die Calculation genommen wird, weil der Verkäufer im schlimmsten Falle wenigstens diese Provision herausschlagen will. Anstatt, wie dies häufig geschieht, die Berechnung der $4\frac{1}{8}$ % durch $95\frac{7}{8} = 4\frac{1}{8}$ anzudeuten, haben wir die ebenfalls häufig in Hamburg gebräuchliche Form gewählt, solche vom Hundert an dem schon um die Kosten vermehrten Betrage zu rechnen.

7) Schließlich wäre jetzt noch zu untersuchen, ob das Rendement dem Gewichte am Abladungsorte entspricht, d. h. ob das Gewicht in Hamburg wirklich so viel betragen hat, als es nach Verhältniß des nordamerikanischen Gewichtes betragen sollte

1 nordam. ℔ = 1 ℔ engl. avoir du poids (Handelspfund) = 453,59 Gramm.

1 Hamburger ℔ = 500 Gramm; daher sollten 144000 ℔ in New-York 130634,5536 ℔ in Hamburg ergeben:

$$\frac{453{,}5922 \times 144000}{500} = \frac{907{,}1844 \times 12 \times 12}{1000} = 130634{,}5536.$$

dieselben haben jedoch nur 123700 ℔ ergeben, was einen Gewichtsverlust von circa $5\frac{1}{4}$ % gleichkommt, denn:

$$130634{,}5536 : 100 = 123700 : x;\ x = 94{,}7352.$$

8) Die hier gegebenen Erläuterungen werden größtentheils auch zum Verständniß des nächstfolgenden Beispiels hinreichen, wo dies nicht der Fall ist, werden wir nachhelfen.

11) Factura von Richardson & Comp. in London über 40 Puncheons Jamaica Rum, gekauft aus Auftrag und für Rechnung der Herren Reinhard & Creuzberg in Hamburg und mit Schiff Cephalonia, Mr. Brown, an dieselben verladen:

40 Puncheons Jamaica Rum, 4000 Gallons à 3/9	£	750	—	—
Einkaufs-Courtage 2/6 per Puncheon . . .	„	5	—	—
Unkosten	„	1	—	—
	£	756	—	—
Provision 2 %	„	15	2	5
	£	771	2	5

London, den 2. September 18 . .

Richardson & Comp.

bis hieher die Original-Factura; dieselbe schließt mit . .			£ 771 2	5
	à 13. 6		B.ℳ 10313	12
Assecuranz B.ℳ 11360 — à 1% (99 = 1)			114	12
Fracht 4/. per Puncheon mit 15 % Primage				
£ 9. 4 — à 13 4	B.ℳ 121.	14		
Arbeitslohn und Unkosten C.ℳ 124 — à 125	99.	3		
Eingangszoll $\frac{1}{2}$ % von B.ℳ 11239. 10	56.	3	277	4
			B.ℳ 10705	12

soweit nach unserer Buchführung die baar ausgelegten Unkosten; es kommen noch hinzu

Feuerversicherung	$\frac{1}{4}$ %	entweder $95\frac{1}{4} = 4\frac{3}{4}$ von 10705. 12 oder 100 = $\frac{3}{4}$ von B.ℳ 11239. 10		
Verkaufscourtage	2 %			
Decort	1 %		553	14
Verkaufsprovision	$1\frac{1}{2}$ %		B.ℳ 11239	10
	$4\frac{3}{4}$ %			

In Hamburg wurden befunden 2400 Hamburger Viertel und 30 Viertel stellten sich

bei den wirklichen Auslagen von 10705 12 auf B.ℳ 133. 13. 3.
bei B.ℳ 11239. 10 auf B.ℳ 140. 8.

Da aber Jamaica Rum in Hamburg in Courant mit dem festen Agio von 127 % notirt wird, so sind die Verkaufspreise entsprechend festzusetzen: 100 B.ℳ = 127 C.ℳ

für die B.ℳ 133. 13 3 erhalten wir C.ℳ 169. 18. 3
" " " 140. 8 — " " " 178. 6. 11

Erläuterungen.

1. Daß die Versicherungsprämie bei Rum höher ist als bei Tabak, ist leicht aus der größeren Feuergefährlichkeit des Artikels zu erklären.

2. Daß eine höhere Verkaufscourtage stattfindet und der Preis in Courant angesetzt ist, deutet auf die Verschiedenheit der Usancen in Hamburg hin; da namentlich in Hamburg eine solche Mannigfaltigkeit der Gebräuche beim Waarenhandel herrscht, so haben wir auch unsere Buchführung an ein hamb. Waarengeschäft angeknüpft, um unsern Lesern Gelegenheit zu geben, viele derselben kennen zu lernen.

3. Vorliegende Aufgabe gibt uns ferner Gelegenheit, uns ein wenig in den Maßreductionen zu üben. Wie bei Vergleichung der Gewichte das französische Gewicht zur Vergleichung dient, so auch bei den Maßvergleichungen das französische Maß.

Hier haben wir es mit Hohlmaßen zu thun, zu deren Vergleichung das Liter dient. Das Liter ist der Cubus des zehnten Theils eines Meters. Der Cubikmeter hat daher 1000 Liter.

Das Grundhohlmaß ist in Großbritanien das Imperial Gallon, dasselbe enthält mit dem französischen Maße verglichen 4,543458 Liter.

Das Wein- und Branntweinmaß in Hamburg ergibt sich aus folgender Aufstellung:

Fuder	Oxhoft	Ohm	Anker	Eimer	Viertel	Stübchen	Kanne	Quartier
1	4	6	24	30	120	240	480	960
	1	$1\frac{1}{2}$	6	$7\frac{1}{2}$	30	60	120	240
		1	4	5	20	40	80	160
			1	$1\frac{1}{4}$	5	10	20	40
				1	4	8	16	32
					1	2	4	8
						1	2	4
							1	2

Das Quartier bildet die Einheit und enthält 0,9057 Liter, daher

1 Fuder	869,472	1 Anker	36,228	1 Stübchen	3,6228
1 Oxhoft	217,368	1 Eimer	28,9824	1 Kanne	1,8114
1 Ohm	144,912	1 Viertel	7,2456	1 Quartier	0,9057

Man nimmt in runder Zahl an, daß 8 englische Gallons = 5 Hamburger Viertel. Es wäre daher vorerst zu berechnen, ob dieses Verhältniß genau ist, und wie viele Viertel die Sendung hätte ergeben sollen.

$$\frac{4{,}543458 \times 8 \quad \text{(8 Gallons)}}{7{,}2456 \quad \text{(1 Hamb. Viertel}} = 5{,}0016.$$

Genau sollten daher 4000 Gallons ergeben

$$\frac{4000 \times 4{,}543458}{7{,}2456} = 2508{,}25$$

und nach dem Verhältniß von 8 = 5 hätten wir 2500 Viertel, hievon ab 100 Viertel für Leccage, wobei nicht nur der Verlust auf dem Transport, sondern auch der Schwand auf dem Lager in Rechnung genommen ist; so bleiben die oben berechneten 2400 Viertel.

Wir stellen jetzt als weitere Aufgabe über Maßberechnungen die Frage:

12) Wie viele franz. Liter enthält 1 Imperial-Gallon, wenn dasselbe 10 Pfund engl. Avoir du poids wiegen soll? Wenn wir noch bemerken, daß das Gewicht eines Liters destillirt. Wasser = 1 Kilogramm ist, so haben wir in den beiden vorigen Beispielen alle zur Beantwortung dieser Frage nöthigen Verhältnißzahlen beisammen und doch wird das Resultat nicht stimmen!

x Liter = 1 Gallon,
1 = 10 Pfund,
1 = 453,5922 Gr.
1000 = 1 Kilogr.
1 = 1 Liter,
= 4,535922,
während oben der Inhalt zu 4,543458 Liter angegeben ist.

Der Unterschied rührt daher, daß in Frankreich die Maße und Gewichte bei ca. 4° Reaumur, in Großbritannien bei $13\frac{1}{3}$° normirt wurden.

II.

Das Geschäft mit edlen Metallen, Münzen und Wechseln.

Um Waarengeschäfte zu treiben, braucht man vor allem Mittel, um sich Waaren anschaffen zu können. Das allbekannte Tauschmittel kennen wir unter dem Namen Geld; in zweiter Linie erscheinen die Wechsel. Dieselben haben zu einem besonderen Handelszweig Veranlassung gegeben und sind selbst zur Waare geworden.

Hier haben wir es nur mit der arithmetischen Seite dieser Gegenstände zu thun.

Wenn von Geld überhaupt die Rede ist, so ist man von alten Zeiten her gewohnt, sich dasselbe in Gestalt von Münzen (geprägten Stücken aus edlem Metall) zu denken. Indem wir dieser Vorstellung folgen, betrachten wir nun zuerst die edlen Metalle als Handelswaare und sodann als den Stoff, aus welchem die Münzen gefertigt werden.

Gold und Silber in ganz reinem Zustande nennt man „fein". Beide Metalle kommen zwar häufig im reinen Zustande in den Handel, z. B. Silber in Körnern (granulirt), aber äußerst selten werden sie in demselben verarbeitet. Gold wird mit Kupfer oder Silber oder mit beiden zugleich, Silber wird mit Kupfer gemischt (legirt). Das Verhältniß der Legirung ist nicht überall gleich, ebensowenig als die Bezeichnung dieses Verhältnisses. Hier giebt es schon zu rechnen. Weitere Veranlassung zu Berechnungen giebt uns die Vergleichung des Werthes dieser Metalle nach Verhältniß ihrer Legirung und nach dem Stand der Preise auf verschiedenen Handelsplätzen.

Aehnliche Berechnungen machen auch die aus den Metallen geprägten Münzen nothwendig. Schon die Gewichte, welche beim Gold- und Silberhandel, sowie beim Münzwesen angewendet werden, sind nicht überall gleich und nicht immer eins mit den beim Waarenhandel gebrauchten Gewichtseinheiten (Landesgewicht).

In England z. B. ist das Handelsgewicht das ℔ avoir du poids; das Gewicht für edle Metalle und Münzen das ℔ Troy-Gewicht.

Ersteres enthält 7000 Troy Grän und wiegt 453,5922 franz. Gramm,
letzteres „ 5760 „ „ „ „ 373,2416 „ „

In Hamburg ist das Handelspfund seit 1858 das halbe Kilogramm = 500 Gr. Das Münzgewicht noch die Cölnische Mark von 233,85489, also beinahe gleich mit der in Deutschland von 1837—1857 gebrauchten Vereinsmark von 233,8555, oder einem halben alten preußischen Pfunde 2c.

Was die Bestimmung des Legirungsverhältnisses betrifft, so ist vorerst zu bedenken, daß man sich hiebei sowohl die volle Einheit des Münzgewichtes, als auch mehrfaches oder einzelne Theile desselben als ein Ganzes denkt.

Wo behufs der Feinheitsbestimmung die Eintheilung der Mark Gold in 24 Karate, die der Mark Silber in 16 Lothe besteht, so bedeutet 20karä-

tiges Gold nicht bloß eine Mark Gold, welche aus 20 Karat fein Gold und 4 Loth Zusatz besteht, sondern jede Gewichtsmenge Goldes, welche in 24 Theilen ihres Gewichts 20 Theile fein Gold und 4 Theile Zusatz enthält.

Beispiele.

In England wird die Legirung nicht in ihrem Verbältniß zum feinen Metall angegeben, sondern in dem zum Münz- oder Standardmetall, bei Gold $^{11}/_{12}$ (11 Unzen oder 22 Karat) bei Silber $^{222}/_{240} = 11^1/_{10}$ Unzen. Gold von 23 Karaten Feingehalt würde daher durch Report M oder B 1 K, ein solches mit nur 21 Karat fein durch Report W 1 K bezeichnet, d. h. 1 Karat M oder B mehr, besser, oder 1 Karat W (wors) weniger als Standard.

Rußland bezeichnet die Feinheit beider Metalle nach 96 Sol. (1 russ. Handels- und Münzpfund = 96 Solotnik à 96 Doli). Deutschland, Holland, Belgien, Schweiz, Frankreich, Italien und andere nach Tausendtheilen.

13) a. Welcher Feinheit in England entspricht ein Silber von 750 Tausendtheile?

Antw. Rep. W $2^1/_{10}$ Unzen oder 42 Dwt. (denier weight, Pfenniggewicht). 0,750 = 180 Dwt., es fehlen daher 42 Dwt. oder 2,1 Unzen zu $11^1/_{10}$.

b. Welcher Feinheit in England entspricht ein Gold von 750 Tausendtheile?

Antw. Rep. W, 4 K; 750 = 9 Unzen = 18 Karat, also fehlen 2 Unzen oder 4 Karat zu 11 Unzen oder 22 Karat.

14) 1 Pud (russ.) = 40 ℔.

Petersburg 3 Barren Silber.

Nr. 1.	12 Pud	13 ℔	49 Sol.	8 Doli	à $83^1/_3$ Sol. fein
„ 2.	9 „	22 „	18 „	24 „	„ 88 „ „
„ 3.	7 „	15 „	32 „	18 „	„ 92 „ „

Wie viel fein Silber Petersburg und wie viele Zollpfund und von welcher Feinheit (Decimalstellen) in Deutschland und wie viel Pfund fein Silber (1 russ. Pfund =409,51156 Gramm) geben diese 3 Barren? Die 3 Barren enthielten russ. Gew. f. Silber

10 Pud	28 ℔	37 Sol.	90 Doli
8 „	30 „	60 „	22 „
7 „	3 „	2 „	81 „
26 Pud	22 ℔	5 Sol.	1 Doli

und für Zollpfund ergeben sich folgende Zahlen:

1) 404,1971 ℔	à 868,055 fein	=	350,866
2) 313,2785 „	„ 916,667 „	=	287,172
3) 241,8864 „	„ 958,333 „	=	231,808
959,3620			℔ 869,846

Zur Auffindung dieser Zahlen für jede der 3 Barren bedurften wir vier verschiedener Berechnungen. Vor allem verwandelten wir die Pude

in Pfunde und die Solotnik und Doli in Brüche eines Pfundes. Ebensowohl könnte auch alles zu Doli gemacht werden.

Nehmen wir jetzt den Barren Nr. 1.

12 Pud = 480 ℔, hiezu 13 ℔ = 493 ℔; 49 Sol. 8 Doli = $\frac{49\frac{1}{12}}{96} = \frac{589}{1152}$ ℔

zusammen also $493\frac{589}{1152}$ ℔

Die erste Frage ist jetzt, wie viel Pfund fein Silber enthält dieser Barren? Die Feinheit ist $\frac{83\frac{1}{3}}{96} = \frac{250}{288}$ daher $493\frac{589}{1152} \times \frac{250}{288}$ = 10 Pud 28 ℔ 37 Sol 90 Doli.

Die zweite Frage ist, wie viel Zollpfund wiegt dieser Barren?

$$\frac{493\frac{589}{1152} \times 409{,}51156}{500} = 404{,}1971 \text{ Zollpfund.}$$

Nach dem Sinne der Aufgabe sollte jetzt die russische Feinheitsbezeichnung in die Bezeichnung nach 1000 Theilen, d. h. der Bruch $\frac{83\frac{1}{3}}{96}$ in einen Decimalbruch verwandelt und dann mit Hülfe des Decimalbruchs das feine Silber in Zollpfund gesucht werden. Wir verwandeln zwar die Feinheitsbezeichnung, berechnen aber das Feingewicht bequemer aus der russischen Angabe, indem wir einen sogenannten zusammengesetzten Regeldetriansatz bilden.

$$\frac{493\frac{589}{1152} \times \frac{250}{288} \times 409{,}51156}{500} = 350{,}566 \text{ Zollpf. f. Silber.}$$

Ebenso verfährt man mit den übrigen Barren.

Das sind zwar mühsame Rechnungen, da man nicht immer Zahlen bekommt, die sich leicht vereinfachen lassen. Aber sie kommen vor und müssen gelernt werden.

14a) Wir wollen jetzt auch berechnen, wie viel diese 3 Barren in Hamburg ausgeben; in Hamburg wird Silber bis jetzt noch nach der Mark gewogen. 1 Mark 16 Loth à 18 Grän = 233,85489.

Nr. 1.	864 M.	3 Lth.	5 Gr.	à 868	fein S.	750 M.	2 Lth.	15 Gr.
	669 „	13 „	— „	917		614 „	3 „	— „
	517 „	2 „	14 „	958		495 „	7 „	4 „
	2051 M.	3 Lth.	1 Gr.			1860 M.	13 Lth.	1 Gr.

Auch hier handelt es sich wie in der vorigen Aufgabe um reine Proportions- oder Schlußrechnungssätze.

14b) Nehmen wir jetzt an, ein Hamburger Grossist habe beabsichtigt, sich ein Conto bei der dortigen Bank zu erwerben; er habe gefunden, daß es sich rentire, das für ein Depositum nöthige Barrensilber von Rußland kommen zu lassen; er habe die in Nr. 14 enthaltenen 3 Barren wirklich bezogen und untersucht jetzt, wie hoch ihn eine Mark fein Silber zu stehen

komme. Wir haben hiebei zu bemerken, daß die Feinheit der bei der Bank niedergelegten Silberbarren nicht unter 982 Tausendtheile betragen darf. daß aber entweder fein Silber zugekauft oder Kupfer abgetrieben werden, in jedem Fall aber das Silber eingeschmolzen werden muß, wobei wir den Gewichtsabgang zu 2 % annehmen, und bemerken, daß der letztgenannte Weg eingeschlagen wird.

Wir stellen jetzt die Einkaufsnote nebst der vollständigen Calculation zusammen, woraus unsere Leser die angenommenen Preise und Course selbst herausfinden werden, und werden am Schlusse noch einige nöthige Erläuterungen nachholen.

Petersburg, den ....

Note

gekauft für Herrn N. N. in Hamburg.

Nr. 1.	12 Pud	13 ℔	49 S.	8 D.	à $83^{1}/_{3}$	= f. S.	10 Pud	28 ℔	37 S.	90 D.
„ 2.	9 „	22 „	48 „	24 „	88		8 „	30 „	60 „	22 „
„ 3.	7 „	15 „	32 „	18 „	92		7 „	3 „	2 „	81 „
	29 Pud	11 ℔	33 S.	50 D.			26 Pud	22 ℔	5 S.	1 D.

26 Pud 22 ℔ 5 Sol. 1 Dola à R. 1040	R.	27613. 36.
Courtage $^{1}/_{4}$ % . .	„	69. 3.
Provision $^{1}/_{2}$ % . .	„	138. 41.
Verpackung	„	29. 30.
	R.	27850. —
à $28^{7}/_{8}$ ß Bco. . .	Bℳ	50260. 9.
Fracht hieher . . .		144. 6.
	Bℳ	50404. 15.
Umschmelzen . . .		250. —
	Bℳ	50654. 15.
ab Erlös aus 154 M. 3 Lth. Kupfer à 8 ß		77. 1.
	Bℳ	50577. 14.

In Hamburg befunden:

Nr. 1.	864 M.	3 Lth.	5 Gr.	à 868	à f. S.	750 M.	2 Lth.	15 Gr.
„ 2.	669 „	13 „	— „	917		750 „	3 „	— „
„ 3.	517 „	2 „	14 „	958		495 „	7 „	4 „
	2051 M.	3 Lth.	1 Gr.		f. S.	1859 M.	13 Lth.	1 Gr.

Abrechnung über das Umschmelzen:

zusammen	2051 M.	3 Lth.	1 Gr.	
ab	40 „	15 „	9 „	Gewichtsverlust à 2 %
bleiben	2010 M.	3 Lth.	10 Gr.	
ab	154 „	3 „	— „	abgetriebenes Kupfer
bleiben	1856 M.	— Lth.	10 Gr.	à 982 fein

= 1822 Mark 10 Loth fein Silber à Bℳ 27. 12. Bℳ 50577. 14.

Da wir unsere Leser gleich so recht mitten ins Treffen hineinführten, so wollen wir dieselben auch nicht ohne den nöthigen Beistand lassen, und ihnen den Gang der Abrechnung über das Umschmelzen näher erklären.

Die 3 Barren enthielten zusammen:

	ganzes Gewicht	Kupfer	fein Silber
	2051 M. 3 Lth. 1 Gr.	191 M. 6 Lth. — Gr.	1859 M. 13 Lth. 1 Gr.
ab Gew.-Abg. 2%	40 „ 15 „ 9 „	3 „ 12 „ 8 „	37 „ 3 „ 1 „
bleiben	2010 M. 3 Lth. 10 Gr.	187 M. 9 Lth. 10 Gr.	1822 M. 10 Lth. — Gr.
Um Silber fein herzustellen braucht man auf jede 982 Mark fein Silber 18 Mark Kupfer; diese gehen von den 187 Mark 9 Lth. 10 Gran ab und sind dem Gewichte des feinen Silbers zuzuaddiren		33 M. 6 Lth. 10 Gr.	33 M. 6 Lth. 10 Gr.
es bleibt daher Kupfer übrig . .		154 M. 9 Lth. — Gr.	
und die Bankbarren wiegen			1856 M. — Lth. 10 Gr.

Zieht man jetzt das Gewicht der fertigen Barren von dem nach Abzug des Schmelzverlustes verbliebenen ursprünglichen Gewichte ab, so bleiben wieder 154 M. 3 Lth., welche dem abgetriebenen Kupfer entsprechen. Die 18 Mark auf 982 war wieder eine Procentrechnung im Hundert, oder vielmehr eine Promillerechnung im Tausend.

Wir haben bei der Berechnung der russischen Rubel in Hamburger Bancowährung den Rubel zu $28\frac{7}{8}$ Schillinge Banco angenommen. Die Frage wird nahe liegen, ob dieser Werth auch genau dem Werthe eines Rubels entspricht; dies führt uns auf die Berechnung der Münzen.

Wir wissen, daß 233,85489 Gramm fein Silber = $27\frac{3}{4}$ *B℔* à 16 Schillinge sind. Wenn wir nun weiter wissen, daß 100 Silberrubel genau 5 russische ℔ 6 Solotnik wiegen sollen, oder 1 Rubel 466,56 Doli bei einer Feinheit von $83\frac{1}{3}$ Solotnik $= \frac{125}{144}$ und daß 1 russ. ℔ = 409,51156 franz. Gramm, so können wir die Frage beantworten, wie viel — genaue vorschriftmäßige Ausprägung der Rubel vorausgesetzt — ein Rubel in Hamburger Schillingen werth ist. Wir wollen die Berechnung zuerst Stück für Stück und nachher in einem Kettensatz machen.

a) $466{,}56 \times \frac{125}{144} = 405$ Doli fein S.

b) $\frac{405}{9216} \times 409{,}51156$

1 Rubel = 17,9961145 Gram f. S.

c) $\frac{17{,}9861145}{233{,}85489} \times 27\frac{3}{4} \times 16$

1 Rubel = 34,16766

beinahe 34 ß 2 ₰.

Kettensatz.

x Schilling Hamburg	=	466,56 Doli.
9216	=	409,51156 fr.
		Gr. à $\frac{125}{124}$
233,8589 Gr. à $\frac{144}{144}$	=	$27\frac{3}{4}$ *B℔*
1	=	16 ß
34 ß 2 ₰.		

Hier haben wir wieder, wie beim Spiritus, nähere Qualitätsbezeichnung, und auch hier, setzt man die Preise nicht für jeden Feinheitsgrad besonders an, sondern für einen Normalfeingehalt, und wie wir gesehen haben, wird die ganze gegebene Quantität in die normale Qualität verwandelt.

Auf die jetzt zu machende Frage, warum Hamburg den Rubel nur zu $28\frac{7}{8}$ Schilling berechnete, haben wir zu antworten, daß seit etwa 12 Jahren in Rußland so viel Papiergeld circulirt, daß es sich nicht mehr im Werthe mit dem Silbergeld gleich halten konnte.

Vergleichen wir den Unterschied zwischen $34\frac{1}{6}$ und $28\frac{7}{8}$ in Procenten, so ergeben sich 100 Papierrubel = circa $84\frac{1}{2}$ Silberrubel.

Ein ähnliches Verhältniß ergiebt sich aus dem gegenwärtigen Preise des Papierrubels in Berlin; 13 Silberrubel sind nämlich beinahe 14 Rℓ preußisch, und 100 Papierrubel kosten in Berlin 91 Rℓ; daher $\frac{91 \times 13}{14} = 84\frac{1}{2}$. Nachdem wir als Muster eine Münzberechnung aufgestellt haben, wollen wir jetzt das Nöthigste von den Münzberechnungen überhaupt sagen.

Wir wollen hiebei 4 Münzstücke nach allen Seiten, welche zu Berechnungen Anlaß geben können, betrachten.

	1 südd. fl	1 östfl	1 nord. Rℓ	1 Frc.	Bezeichnung.
Gesetzlich soll wiegen fr. G.	$10\frac{990}{1701}$	$12\frac{583}{1701}$	$18\frac{882}{1701}$	5	Schrot.
Gesetzlich an feinem Silber enthalten Gramm	$9\frac{891}{1701}$	$11\frac{189}{1701}$	$16\frac{1134}{1701}$	$4\frac{1}{2}$	Korn.
Anzahl der Stücke, welche 1 Zollpfund wiegen .	$47\frac{1}{4}$	$40\frac{1}{2}$	27.	100	Stückzahl aus dem rauhen ℔
1 ℔ fein Silber ist enthalten in	$52\frac{1}{2}$	45.	30.	$111\frac{1}{9}$	Stückzahl auf 1 fein ℔.
Die Mischung des Silbers ist $\frac{9}{10}$ fein Silber, $\frac{1}{10}$ Kupfer . . . =	0,900	0,900	0,900	0,900	Feingehalt.

Wir hätten die Brüche in ihren kleinsten Ausdrücken geben können, zogen es aber vor, dieselben auf einen gemeinschaftlichen Nenner zu bringen, und finden, was die drei ersten Münzstücke betrifft, daß $1\frac{1}{6}$ fl süddeutsch = 1 österr. fl, und $1\frac{1}{2}$ fl österr. = 1 Rℓ norddeutsch.

Daß wir die Franken mit in Vergleichung genommen haben, geschah deßhalb, um eine vielfach verbreitete Ansicht, daß 15 Franken genau = 4 Rℓ, 6 österr. fl, 7 südd. fl seien, zu widerlegen; wenn sich die gesetzlichen Zahlen für 1 Stück, wie vorhin aufgestellt, ergeben, so beträgt dies auf die gegebenen 7, 6, 4 und 15 Stück, wie folgt.

	7 südd. fl	6 östfl	4 Rt	15 Francs.
Gewicht in Gramm	$74^2/_{27}$	$74^2/_{27}$	$74^2/_{27}$	75
Fein Silber in Gramm . . .	$66^2/_3$	$66^2/_3$	$66^2/_3$	$67^1/_2$

Hieraus sehen wir, daß bei gesetzlicher Ausprägung 15 Franken $^5/_6$ Gramm fein Silber mehr enthalten, als 4 Rt, was $5^1/_2$ süddeutsche Kreuzer, $7^1/_2$ österr. Neukreuzer, $1^1/_2$ Silbergroschen beträgt.

Wie die Ansicht über den Werth der Franken entstanden ist, werden wir später zeigen. Nehmen wir die erste Tabelle nochmals und merken wir uns daraus:

Schrot heißt das Gewicht eines Münzstückes; Korn heißt das Gewicht des darin enthaltenen feinen Metalls; Stückzahl aus dem rauhen Pfunde (Mark rc.) heißt die Anzahl Stücke, welche zusammen die genannten Gewichtseinheiten ausmachen; Stückzahl aus dem feinen Pfunde (Mark rc.) nennt man die Anzahl Stücke, in welchem 1 ℔, 1 Mark rc. feinen Metalles enthalten ist. Feingehalt endlich ist der Antheil feinen Metalles in dem gemischten Metalle.

Um eine der genannten Zahlen durch Rechnung zu finden, müssen stets zwei derselben gegeben sein. Wir wollen zwei Zahlen suchen.

1) Welches ist der Feingehalt eines Vereinsthalers?
 a. Wenn das Schrot $18^{14}/_{27}$, das Korn $16^2/_3$ Gramm beträgt,
 b. wenn 27 Stück 1 ℔ wiegen und in 30 Stücken 1 ℔ fein Silber enthalten ist,
 c. wenn das Korn $16^2/_3$ Gramm beträgt und 27 Stücke 1 ℔ wiegen?

$$\text{a)}\quad \overset{a}{\frac{16^2/_3 \times 1000}{18^{14}/_{27}}} = \overset{b}{\frac{27 \times 1000}{30}} = \overset{c}{\frac{27 \times 16^2/_3 \times 1000}{500}} = \frac{900}{1000}$$

2) In wie viel Stücken ist ein Pfund fein Silber enthalten,
 a. Wenn das Korn $16^2/_3$,
 b. Schrot $18^{14}/_{27}$, Feingehalt $^9/_{10}$,
 c. 27 Stücke 1 ℔ wiegen, Feingehalt $^9/_{10}$?

$$\overset{a}{\frac{500}{16^2/_3}} = \overset{b}{\frac{500 \times 1000}{18^{14}/_{27} \times 900}} = \overset{c}{\frac{27 \times 1000}{900}} = 30 \text{ Stücke.}$$

Bis jetzt haben wir die gesetzlichen Ausprägungsverhältnisse bei unseren Berechnungen zu Grunde gelegt. Die Herstellung solcher Prägevorrichtungen, welche es möglich machen würde, diese gesetzlichen Vorschriften genau einzuhalten, wäre jedoch im Verhältniß zu dem Werthe der absoluten Genauigkeit zu kostspielig. Deßhalb werden theils wieder gesetzlich, theils stillschweigend Fehlergrenzen gestattet, bis zu welchen ein Stück am Schrot oder Korn zu gut oder zu gering sein darf, in neuerer Zeit der Art, daß im Ganzen die Genauigkeit hergestellt bleibt, daß nämlich, wenn

10 Stück zu gering sind, 10 andere Stücke um ebensoviel zu gut sein müssen.

Da aber die Classe von Leuten noch nicht ausgestorben ist, welche sich ein Geschäft daraus machen, die guten und die genauen Stücke frisch von der Münze weg, wenn sie dieselben bekommen können, wo nicht durch Feilen den geringeren gleich zu machen, so doch durch Einschmelzen aus dem Wege zu schaffen, und weil ferner diejenigen Stücke, welche den Händen dieser guten Leute entgehen, sich durch die natürliche Circulation abnützen, so ist es nöthig, auch diesen Umstand einer Berechnung zu unterziehen, und wir wollen nur die Vereinsthaler, die süddeutschen Gulden, die Gulden österr. Währung und die Franken (5 Frankenstücke) mit Berücksichtigung ihrer Fehlergrenzen, Remedium, Tolerance vergleichen.

Die Fehlergrenze beträgt in Frankreich bei allen Silbermünzen 3 Tausendtheile (statt 900 entweder 903 oder 897), ebenso bei den Silbermünzen des 30 Rℓ=, des österreichischen und des süddeutschen Guldenfußes.

Am Gewicht: in Frankreich bei den 5 Frankenstücken 3 Tausendtheile (40 Stücke dürfen statt 1000 Gramm entweder 1003 oder nur 997 Gr. wiegen); bei den Thalern des 30 ℔ Fußes, bei den österr. Gulden 4 Tausendtheile (1000 = 1004 oder 996), bei dem süddeutschen 1 Guldenstück 5 Tausendtheile (1000 = 1005 oder 995).

Legen wir nun diese Zahlen, und zwar die der Fehlergrenze, abwärts zu Grunde, so erhalten wir folgende Werthe für 7 süddeutsche, 6 österr. Gulden, 4 Vereinsthalern, 15 Franken.

südd.	österr.	Vereinsthaler	5 Fr.
x Gr. fein = 7 ℔	x Gr. = 6	x Gr. = 4	x Gr = 3
$52\frac{1}{2}$ = 500 Gr. f. S.	45 = 500	30 = 500	$22\frac{1}{2}$ = 500
900 = 897	900 = 897	900 = 897	900 = 897
1000 = 995	1000 = 997	1000 = 996	1000 = 997
$66\frac{1010}{9000}$	$66\frac{1608}{9000}$		$66\frac{2206}{9000}$

wonach sich vergleichen:

südd. Gulden		österr. Gulden		Vereinsthlr.		Franken.
7	=	5,993	=	3,996	=	14,970.

Wir wollen jetzt auch zeigen, wie die Vergleichungstafeln berechnet werden. Für Deutschland sind diese Tafeln meist so berechnet, daß sie angeben, in wie vielen Stücken der fraglichen Einheiten oder Hauptmünzen der betreffenden Münzwährungen 1 ℔ fein Silber oder 1 ℔ fein Gold enthalten ist.

Spanien.

1 Mark 4800 Granos = 230,0465 Gramm. $8\frac{3}{4}$ Piaster wiegen 1 Mark à $\frac{9}{10}$ fein. Remedium 3 Mill. am Feingehalt, d. i. 897 oder 903.

a) Gesetzlich.

x Piaster = 500 Gr. f. S.
230,0465
à $\frac{9}{10}$ = 8,75 Piaster.

Antw. 21,131.

b) Mit Remedium.

x = 21,131
897 = 900

Antw. 21,2016.

Spanien.

Alte Dublonen (Pistolen) à 4 Piaster.

Gesetzlich 35 Stück à 22 Karat fein.

x P. = 500 Gr. f. Gold
230,0465
à $\frac{11}{12}$ = 35

Antw. 83,065.

Preußen.

Friedrichsd'or.
35 Stück wiegen 233,855 Gramm à $21\frac{2}{3}$ Karat fein.

x Fr. = 500 Gr. f. G.
233,855
à $\frac{65}{72}$ = 35.

Antw. 82,8915.

Rußland.

1 ℔ = 9216 Doli = 409,51156 Gramm. 1 Rubel wiegt 466,56 Doli à $83\frac{1}{3}$ Solotnik fein. Remedium am Gewicht 4 Doli.

a) Gesetzlich.

x Rubel = 500 Gr. f. S.
409,51156
à $\frac{250}{288}$ = 9216 Doli.
466,56 = 1 R.

Antw. 27,7838.

b) Mit Remedium.

x = 27,7838
462,56 = 466,56

Antw. 28,024.

Rußland.

Halbe Imperialen (Pistolen) 1 Stück 1 Sol. $51\frac{3}{11}$ Doli mit Remed. 1 Sol. $50\frac{3}{11}$ Doli à 88 Sol. fein.

a) Gesetzlich.

x Imp. = 500 Gr. f. G.
409,51156
à $\frac{11}{12}$ = 9216 Doli
$147\frac{3}{11}$ = 1 Imperial

Antw. 83,3513.

b) Mit Remedium.

x = 83,3513
$146\frac{3}{11}$ = $147\frac{3}{11}$

Antw. 83,9212.

Schweden.

1 Münzpfund = 8848 As = 425,010 Gramm.
50 Reichsthaler Reichsmünz à $\frac{12}{16}$ fein wiegen 1 Pfund. Remedium am Feingehalt statt 900 entweder 897 oder 903; am Gewicht bei den 1 Rℓ Stücken 997 oder 1003 statt 1000.

a) Gesetzlich.

x Rmthlr. = 500 Gr. f. S.
425,01
à $\frac{12}{16}$ = 50 St.

Antw. 78,4295.

b) Mit Remedium.

x = 78,4295
897 = 900
997 = 1000

Antw. 78,9286.

England.

Engl. Sov. gesetzlich.
1869 St. = 40 ℔.
1 ℔ 5760 Grän = 373,246 Gramm à $\frac{11}{12}$ fein.
Remed. am Gewicht 12 Grän am Feingehalt $\frac{1}{16}$ Karat.

a) Gesetzlich.

x Sov. = 500 Gr. f. Gold
373,246 = 1 engl. ℔
à $\frac{11}{12}$
40 = 1869 Sov.

Antw. 68,283.

b) Mit Remedium.

x = 68,283
5748 = 5760
$21\frac{15}{16}$ = 22

Antw. 68,621.

Wir haben oben gesehen, daß 4 Rthlr. = 6 öster. fl. = 7 süd. fl. sind und haben sodann berechnet, wie viele Stücke verschiedener Münzen 500 Gramm fein Silber = 30 Rthlr. = 45 öster. fl. = 52½ süd. fl. sind, d. h. wir haben uns mit Berechnung des **Münzpari** beschäftigt. Im engsten Sinn heißt übrigens **Münzpari** das in den kleinsten ganzen Zahlen ausgedrückte Verhältniß verschiedener Münzsorten.

Wir wollen nur in Kürze noch über die Berechnung des **Werthes** das **Nöthige** sagen. Der Werth einer Münze kann auf verschiedene Weise bestimmt werden, wie folgende Beispiele zeigen.

a) Wie viele Silbergroschen ist ein Vereinsthaler werth, wenn 1 ℔ fein Silber = 30 Rthlr. Nennwerth und 1 Rthlr. = 30 Sgr.

Dies giebt sich ohne Berechnung. Die Regierung prägt die Thalerstücke so, daß bei vollem gesetzlichem Gehalt in 30 Rthlr. ein Pfund feines Silber enthalten ist, da nun der Thaler in 30 Sgr. getheilt wird, so ist derselbe auch 30 Sgr. werth und dies ist der **äußere** oder **Nennwerth** des Thalers.

b) Wie viel ist der nämliche Thaler werth, wenn er seinen vollen Gehalt hat, der Marktpreis des Silbers aber nur 29⅝ Rthlr. ist?

c) desgleichen bei voller Benützung des Remedius und beim nämlichen Marktpreis?

b)
$$\begin{aligned} x &= 1 \text{ Rthlr.} \\ 30 &= 29\tfrac{5}{8} \\ \hline &= 29 \text{ Sgr. } 7\tfrac{1}{2} \text{ Pf.} \end{aligned}$$

c)
$$\begin{aligned} x &= 1 \text{ Rthlr.} \\ 30 &= 28\tfrac{5}{8} \\ 900 &= 897 \\ 1000 &= 996 \\ \hline &= 29 \text{ Sgr } 4{,}9 \text{ Pf.} \end{aligned}$$

Das ist der **innere** oder der **Metallwerth** der Münzen.

d) Welches ist der Werth eines Vereinsthalers, bei seinem vollen Gehalt oder mit Benützung des Remediums in süddeutschen Gulden, wenn dieselben entweder vollständig gesetzlich geprägt sind oder dabei das volle Remedium benützt ist?

1) Rthlr. und fl. gesetzm.
$$\frac{52\tfrac{1}{2}}{30} = \text{fl. } 1.\ 45.$$

2) Gulden voll Thaler mit Rem.
$$\begin{aligned} x &= 1 \\ 900 &= 897 \\ 1000 &= 996 \\ 30 &= 52\tfrac{1}{2} \\ \hline &= \text{fl. } 1.\ 44\tfrac{1}{3} \end{aligned}$$

3) Thaler voll Guld. m. Rem.
$$\begin{aligned} x &= 1 \\ 30 &= 52\tfrac{1}{2} \\ 897 &= 900 \\ 995 &= 1000 \\ \hline &= \text{fl. } 1.\ 45{,}8806. \end{aligned}$$

4) Thaler und Gulden mit Remed.
$$\begin{aligned} 30 &= 52\tfrac{1}{2} \\ 897 &= 897 \\ 995 &= 996 \\ &= \text{fl. } 1.\ 45{,}114. \end{aligned}$$

Dies ist der **Tauschwerth** oder auch das Pari nach dem gesetzlichen und nach dem wirklichen Gehalte berechnet.

e) Wenn man in Berlin 100 Gulden des 52½ Guldenfußes mit 56 Rthlr. 24 Sgr. bezahlt, wie viel Gulden bekommt man für 1 Rthlr.?

$$\frac{1000}{568} = \text{fl. } 1.\ 45\tfrac{9}{14} \text{ (genau fl. } 1.\ 45\tfrac{45}{71} \text{ Kr.)}$$

f) Wenn aber fl. 100 in Berlin 57⅐ Rthlr. kosten, wie viel Gulden bekommt man für 1 Rthlr.? $\frac{100}{57\tfrac{1}{7}} = \text{fl. } 1.\ 45 \text{ Kr.}$

Dies ist der Handels- oder Courswerth, welcher im letzten dieser Beispiele dem gesetzlichen Nennwerthe entspricht.

Sehr viele Wechselplätze — auf diesen concentrirt sich auch der Handel mit Metallen und Münzen — stellen ihre Course in der Art, daß sie angeben, wie viel in ihrer Währung eine gewisse Quantität edlen Metalles oder ein Stück der betreffenden Münzsorte kostet.

Z. B. Hamburg 1 Mark fein Silber $27\frac{3}{4}$ *B.ß* mehr oder weniger.
Berlin und Leipzig 1 ℔ fein Gold *Rℓ* 465. mehr oder weniger.
Frankfurt und Augsburg 1 Ducate fl. 5. 36 + oder —.

Auf andern Plätzen, z. B. auch in Berlin und Leipzig, wird der Cours in Procenten oder pro Mille mehr oder weniger als ein fest gegebener Preis bestimmt.

Z. B. Paris: „fein Gold 5 a." heißt 1 Kilogr. Gold = Fr. 3434. 44. Centimes fest mit 5 ‰ Avance.

5 Kilogr. Gold kosten daher $\frac{5 \times 3434{,}44 \times 1005}{1000}$ = Fr. 17258. 06,1 Cent.

Berlin und Leipzig: „Friedrichsd'or 11 %", heißt 5 *Rℓ* fest und 11 % Agio.

Daher 328 Stück Friedrichsd'or $= \frac{328 \times 5 \times 111}{100}$ = *Rℓ* 1820. 12 Sgr.

In vielen Rechenbüchern steht zwar eine Masse von Recepten zur sogenannten schnellen Berechnung solcher und ähnlicher Aufgaben, wir haben aber nicht die Absicht mechanische, gedankenlose Rechner zu bilden. Deute sich jeder mit wenigen Zahlen die Formel aus dem gegebenen Verhältnisse an, suche die sich bietenden Vortheile selbst, so werden sich dieselben nach und nach seinem Gedächtnisse einprägen und fester haften als durch Auswendiglernen von sogenannten Regeln. Die vielen Fälle beim Rechnen lassen sich wahrhaft nicht mit der Schablone behandeln, wie das Bemalen eines Plafond oder der Bilderbogen.

Das Material zu weiterer Uebung geben die Coursblätter und wir muntern unsere Leser auf, sich selbst daraus Aufgaben zu stellen.

Wechselrechnungen.

Nach dem Bisherigen dürfte unsern Lesern auch die Berechnung der Wechsel nicht mehr schwer werden. Früher war dies nicht der Fall; da hatte fast jeder Wechselplatz sein eigenes von der Landeswährung verschiedenes Wechselgeld, in welchem die in den Wechseln verschriebenen Summen lauteten. Dieses Wechselgeld wurde theils deßhalb eingeführt, um dem Nichtkaufmann den Einblick in die Handelsverhältnisse zu erschweren, theils gründeten sie sich auf ältere, nicht mehr bestehende Landeswährungen. Jetzt ist dies nicht mehr so; mit ganz wenigen Ausnahmen wird der Wechsel in der Währung des Ortes ausgestellt, wo er zahlbar ist, und in dieser Hin-

sicht fallen die Berechnungen der Wechsel fast ganz mit denen der Münzsorten zusammen und bieten wenig Schwierigkeiten.

Ein Unterschied besteht aber dennoch. Der Preis der in einem Wechsel verschriebenen Summe wird nämlich nicht immer für die Einheit sondern häufig auf verschiedene Weise festgesetzt; immer bildet aber der gegenseitige Werth die Grundlage.

Wenn zum Beispiel in Frankfurt der Geldcours für 1 ℛ𝓉 des 30 ℛ𝓉 Fußes per Stück notirt ist, so wird der Wechselcours für 60 Stück notirt.

In der Art, die Wechselcourse zu notiren, findet aber auf den einzelnen Plätzen noch eine weitere Verschiedenheit statt.

Der eine Platz notirt den Cours für eine feste Summe derjenigen Währung, in welcher der Wechsel lautet.

z. B. Frankfurt und andere süddeutsche Plätze für 200 Fr. in Paris zahlbar.
Berlin, Cöln, Leipzig 2c. „ 300 „ „ „

andere notiren eine veränderliche Summe des fremden Geldes für eine feste des eigenen:

z. B. Madrid, Franken in Paris zahlbar, für 1 Piaster fest.
Petersburg, veränderliche Zahl Hamburger Schill. oder engl. Pence für 1 Silberrubel fest.

Wieder andere befolgen bald die eine, bald die andere Methode:

z. B. Hamburg eine veränderte Zahl Schill. für 1 Piaster in Madrid.
„ „ „ Fr. in Paris für 100 Bancomark fest.

Früher wurde nun in den Coursblättern nur die veränderliche Zahl (der Course) aufgenommen, die festen Zahlen mußte der Rechner im Kopfe haben. Jetzt wird in den meisten Blättern die feste Zahl beigedruckt und dadurch das Verständniß der Coursnotirungen ungemein erleichtert.

Wir werden daher von sogenannten Coursreductionen nur wenige Beispiele geben und dann gleich zu den eigentlichen Wechseloperationen übergehen. Bei den meisten werden wir Gelegenheit finden uns in den Coursberechnungen zu üben.

Das einfachste Wechselgeschäft besteht im Einkauf von fremden Wechseln für das Bedürfniß der Geschäftsfreunde, oder im Verkauf (im Begeben) der von Correspondenten zu diesem Zwecke erhaltenen fremden Wechsel.

Beispiel.

Berlin kauft h𝒻 3000. — 2 Monat Amsterdamer Papier à $141\frac{7}{8}$ und verkauft dieselben à $142\frac{11}{16}$; welches ist der Einkaufs- und welches der Verkaufsbetrag? (Der Cours ist für 250 holl. Gulden).

a) $\dfrac{141{,}875 \times 3000}{250.}$ b) $\dfrac{142{,}6875 \times 3000}{250;}$ $\dfrac{3000}{250} = 12$, daher

141,875 × 12	und 1426875 × 12	1712. 7. 6. Verkauf.
28,3750	2853750	1702. 15. — Einkauf.
1702,5	1712,2500	ℛ𝓉 9. 22. 6. Gewinn.

Diese $9\frac{3}{4}$ ℛ𝓉 sind schnell verdient, werden unsere Leser denken; alle

Tage nur 4 solcher Geschäftchen, abzüglich Sonn- und Feiertage 300 Tage, macht jährlich 11,700 ℛ, womit man zur Noth bestehen könnte.

Wir wollen jedoch die Sache etwas genauer ansehen und annehmen der Wechsel habe ƒ 12,000 — betragen.

	Daher Einkauf ℛ 2,043,000, Erlös	ℛ 2054700. —
vom Erlös gehen ab:		
1) Einkaufscourtage 1 ‰ ℛ 2043. —		
2) Verkaufscourtage 1 ‰ „ 2054. 21.		„ 4097. 21.
		„ 2050602. 5.
Bei einem derartigen Umtrieb muß ein Cassier angestellt werden mit ℛ 2000. —, weitere Comptoiristen ebenfalls ℛ 2000. — macht		„ 4000. —
	bleiben	„ 2046602. 9.
	ab Ankauf	„ 2043000. —
bleiben noch übrig		„ 3602. 9.

oder ca. $^1/_6$ % vom Anlagecapital.

Die übliche Provision, welche der Bankier für seine Mühe rechnet, ist $^1/_3$ %. Bei kleineren Umsätzen manchmal $^1/_2$ %, bei größeren auch wohl nur $^1/_4$ %. Von dieser Provision hat er in der Regel seine sämmtlichen Geschäftskosten und seinen Unterhalt zu bestreiten. Wie sich der Gewinn durch geschickte Benützung des Standes der Course vermehren kann, werden wir später zeigen. Bleiben wir vorerst bei unserm Beispiel stehen und fragen, wie müssen fl. 250. — 2 Mt. Amsterdamerpapier verkauft werden, wenn der Ankauf ℛ $141^7/_8$ beträgt, aus der Ankaufssumme 1 ‰ Courtage bezahlt werden müssen, deßgleichen 1 ‰ aus dem Verkaufsbetrage und wenn der Bankier aus dem Verkaufsertrage $^1/_3$ % für seine Mühe haben will? Letztere Beträge sind, wenn man genau verfahren will, im Tausend und im Hundert zu rechnen.

Daher zuzuschlagen:

a) $141{,}875 \times \frac{1}{1000} + 141{,}875 \times \frac{1}{999} + 141{,}875 + \frac{^1/_3}{99^2/_3} = 141{,}875$

$$\begin{array}{r} 141875 \\ 142017 \\ 4745 \\ \hline = 142{,}633{,}392 \end{array}$$

wofür zur Abrundung 142,6875 = $142^{11}/_{16}$ genommen wurden.

15a) Frankfurt kauft Fr. 40,000 p. Paris à $94^1/_4$ (ƒ = 200 Fr.) und verkauft solche um $94^3/_4$.

a) Verkauf Fr. 40,000 à $94^3/_4$.	ƒ	18,950.
Einkauf „ à $93^1/_4$.	ƒ	18,850.
Gewinn	ƒ	100.

16a) Hamburg kauft ƒ 60,000. — p. Amsterdam à $35^1/_4$ (ƒ h. = 40 B.ß) und verkauft solche zu $35^1/_{16}$.

a) Verkauf hƒ 60,000. — p. Amsterdam $35^1/_{16}$	B.ß	68,449. 2.
Einkauf „ „ „ $35^1/_4$	„	68,085. 2.
Gewinn	„	364. —

Wir wollen jetzt diese beiden Aufgaben in anderer Fassung geben und sehen, ob Frankfurt wirklich fl 100. — und Hamburg B.ℳ 364. — ganz als Gewinn betrachten können.

15b) Frankfurt a. M. soll Fr. 40,000. — Pariser Papier kaufen und zwar einschließlich Provision, Courtage, Porto nicht über $94\frac{3}{4}$; wie darf der Cours in Frankfurt stehen, wenn die Provision $\frac{1}{3}$ %, Courtage für Einkauf und Verkauf je mit 1 ‰ berechnet werden.

Der Frankfurter will die doppelte Courtage von der Einnahme zurückbehalten; daher für Einkaufscourtage von je fl 1001. — einen Gulden; der Rest ebenso, Provision von je fl 301. — einen Gulden. Fragen wir daher, um wie viel Prozente der Einkauf billiger zu stehen kommen muß?

$$\frac{100 \times 1000 \times 1000 \times 300}{1001 \times 1001 \times 301} = 99\frac{15}{32},$$ also $\frac{17}{32}$ %; diese betragen auf $94\frac{3}{4}$ eine Kleinigkeit über 30 Xr; er berechnet daher den Einkauf mit $94\frac{1}{4}$.

Probe. Fr. 40,000. — à $94\frac{1}{4}$	. . .	fl 18850. —
1 ‰ Courtage	. . .	18. 51.
		18868. 51.
1 ‰ "	. . .	18. 52.
		18887. 43.
$\frac{1}{3}$ % Provision	. . .	62. 58.
		18950. 41.

Die Differenz beträgt daher zum Schaden des Bankiers 41 Xr.

Sowohl Berlin als Frankfurt stellen ihre Course für einen festen Betrag der Wechselsumme; wir lassen jetzt das zweite Beispiel, von Hamburg, folgen, welches einige seiner Course mit einem veränderlichen Betrag des fremden Geldes für eine feste Summe der eigenen Währung rechnet.

16b) Hamburg soll hfl 60,000. — p. Amsterdam franco Spesen zu $35\frac{1}{16}$ kaufen. Courtage je 1 ‰ (Courant von Banco) Provision $\frac{3}{8}$ % Bco; Courant gegen Banco $125\frac{1}{2}$ %, d. i. $125\frac{1}{2}$ C.ℳ = 100 B.ℳ.

Der Cours für Amsterdamer Papier wird in Hamburg in veränderlichen holländischen Gulden für 40 B.ℳ notirt. Hamburg muß deßhalb mehr als $35\frac{1}{16}$ holländische Gulden erhalten, wenn es auf seine Kosten kommen will.

Wir haben daher eine einfache Prozentrechnung vom 100, oder pro Millerechnung vom 1000, nur müssen die Courantmark für Courtage nach dem Verhältniß von $\frac{100}{125,5}$ in Banco reducirt werden.

Wir rechnen daher: Verkaufscours	. . . .	35,0625
Doppelte Courtage 0,070125 à $\frac{100}{125,5}$	=	55805
		35,118305
hieraus $\frac{3}{8}$ % Provision	. . . . .	131692
		35,249997

und haben zum Cours von $35\frac{1}{4}$ einzukaufen.

Berechnung der Summe.

ƒ 60000. — p. Amsterdam à $35^1/_4$		B℔ 68085.	1.
Courtage 2 ‰		108.	8.
		B.℔ 68193.	09.
Provision $^1/_8$ %		255.	13.
	à $35^1/_{16}$	B℔ 68449.	4.

Es könnten einige unserer Leser fragen, ob nicht die Kosten für Courtage und Provision nach sogenannten Sätzen im Hundert oder Tausend hätten berechnet werden sollen? Dieselben wollen aber bedenken, daß es sich hier, wie bei den früheren Waarenfacturen, um einen einfachen Einkauf handelt, und die Unkosten also auf die Einkaufssumme geschlagen werden. Nur bei einer der Courtagen wäre die Rechnung im Hundert oder Tausend richtiger, die Differenz aber so unbedeutend gewesen, daß sie nicht in Betracht kommt.

Einige Wechselplätze, wie Frankfurt und Augsburg, stellen ihre Course alle für kurze Sicht d. i. für Wechsel, welche sogleich (längstens in 8 Tagen) verfallen. Wien stellt die Course mit Ausnahme der Plätze Constantinopel und Bukarest für drei Monat-Papier; Paris notirt kurze Sicht und 3 Monat neben einander; die übrigen Plätze notiren für verschiedene Sichten.

Werden daher Wechsel verhandelt, deren Zahlungszeit eine andere ist als die, für welche der notirte Cours gilt, so muß mit der einfachen Coursberechnung noch eine Discontberechnung verbunden werden.

17) Frankfurt.

ƒ 2848. — k. S. p. Amsterdam	à $100^3/_4$	. .	südd. ƒ	2869. 22.
Rℓ 630. — k. S. p. Berlin	à 105	. .	„ „	1102. 30.
B.℔1752. — k. S. p. Hamburg	à $88^3/_8$	. .	„ „	1548. 20
				5520. 12.

Bei Amsterdam dürften nur $^3/_4$ % zugerechnet werden, nämlich ƒ 21,36 = ƒ 21. 22 Xr.

Bei Berlin weiß man, daß der Cours für 60 Rℓ gilt, also 600 Rℓ = ƒ 1050 — und 30 Rℓ = $52^1/_2$ ƒ.

Für Hamburg habe ich den Vortheil angewendet, der mir die Multiplication mit 8 erspart. Alle Rechenbücher schreiben vor möglichst kleine Factoren zu bilden.

Wenn ich nun 88 zerlege in 11 × (10—2) so habe ich nur mit 11 und 2 zu multipliziren, nämlich

$$1752 \times 11 = 19272; \quad 19272 \times 100 = 1927200$$
$$- 19272 \times 20 = 385440$$
$$154176$$

Hiezu noch $^3/_8$ × 1752 657 = 1548,33.

18) Wien.

ƒ 2848 — 3 Mt. p. Amsterdam	à $103^5/_8$	österr. ƒ	2951. 12	Nk.
Rℓ 630 — 3 „ p. Berlin	à 183	„ „	1152. 30	„
B℔ 1752 — 3 „ p. Hamburg	à $92^3/_4$	„ „	1624. 98	„
		ƒ	5728. 40	Nk.

Knüpfen wir an diese zwei Beispiele einige Bemerkungen. Wir haben bei den Münzberechnungen nachgewiesen, daß 6 österreichische Gulden 7 süddeutsche sind. Hiernach hätten — gleiche Verfallzeiten der Wechsel angenommen — die berechneten Papiere in Wien nur $\frac{5520{,}2 \times 7}{6}$ = österr. ƒ 4731. 60 Nk. betragen sollen und nehmen wir 4 % per Jahr an, so würden noch für 3 Monat à 1 % ƒ 47. 32 Nk. abgehen, so daß der Betrag sich auf öster. ƒ 4684. 28 Nk. reducirt.

Woher kommt nun dieser Unterschied?

Wir wollen es kurz sagen: weil in Oesterreich mehr Papiergeld als Metallgeld umläuft und zwar so viel, daß es sich seit 1848 nie mehr in gleichem Werthe mit Metallgeld erhalten konnte.

Es kommt also bei Feststellung der Wechselcourse nicht bloß auf die Verfallzeit an, sondern auch darauf, ob die Wechselsumme am Zahlungsorte in Metall oder gleichwerthigem Papiergeld, oder ob solche in entwerthetem Papiergeld bezahlt wird, wie wir dies schon oben bei Rußland bemerkt haben.

Fahren wir jetzt fort.

19) Frankfurt, den 20. Februar.

Fr. 3689. 35. 6. p. 20. März p. Paris à 94¾ mit 3½ %	ƒ 1747. 50.	
ab 1 Mt. à 3½	5. 5.	ƒ 1742. 45.
£ 412. 17. 6. p. 15. April p. London à 119½ mit 4 %	ƒ 4933. 52.	
ab 55 Tage	30. 9.	„ 4903. 43.
ö. ƒ 1320. 95 Nk. p. 20. Mai p. Wien à 102⅝ mit 5 %	ƒ 1354. 37.	
ab 3 Mt.	16. 56.	„ 1337. 41.
		ƒ 7983. 9.

20) Wien, den 20. Februar.

Fr. 3689. 35 C. p. 20. April p. Paris à 45.75.	öst. ƒ 1687. 88.	
hiezu 1 Mt. à 3½ %	4. 94.	ƒ 1692. 82.
£ 412. 17. 6. p. 25. März p. London à 115. 30.	öst. ƒ 4760. 45.	
hiezu 55 Tage à 4 %	29. 9.	„ 4789. 54.
s. ƒ 1320. 57 Xr k. S. p. Frankfurt à 96. 25.	öst. ƒ 1271. 41.	
hiezu 3 Mt. à 5 %	15. 95.	„ 1287. 36.
		ƒ 7769. 72.

21) Hamburg, den 23 April.

£ 513. 12. 6. p. 23. Mai auf London à 13. 4. für 3 Mt. mit 3 %.
Rℓ 3275. 14. „ 6. Juni „ Berlin à 150¼ „ 3 „ „ 3½ %.
$ 5752. — „ 15. Juli „ Madrid à 45¾ „ 3 „ „ 5 %.
ƒ 2827. 45. „ 15. Mai „ Amsterdam 35⅛ „ k. S. 4 %.

22) Berlin, den 4. Mai.

Bℳ 3419. 8. p. 19. Juli auf Hamburg à 150⅜ für 2 Mt. mit 3 %.
£ 289. 7. 6. „ 19. Juli „ London à 6. 23. „ 3 „ „ 3 %.
ƒ 4528. — „ 18. Juni „ Amsterdam à 142¾ „ k. S. „ 4 %.
ƒ 2959. 45. „ 19. Juni „ Frankfurt à 56¾ „ 2 Mt. „ 3½ %.

23) London, den 8. September.

ƒ 3847. 22.	p. 23. Oktober	auf Frankfurt	à 119³/₈	für 3 Mt.	mit 3¹/₂ %.
SR. 6291. 85.	„ 8. Nov.	„ Petersburg	à 29	„ 3 „	„ 5 %.
Bℳ 5428. 6.	„ 23. Nov.	„ Hamburg	à 13. 5.	„ 3 „	„ 3 %.
$ 1849. —	„ 8. Dec.	„ Madrid	à 48.	„ 3 „	„ 5 %.

a) Bedeutung der Course.

Hamburg 1 £ = 13¹/₄ Bℳ; 300 Bℳ = 150¹/₂ ℛℊ; 1 $ = 45³/₄ ß; 40 Bℳ = 35¹/₈ ƒ.

Berlin 300 Bℳ = 150³/₈ ℛℊ; 1 £ = 6 ℛℊ 23 Sgr.; 250 ƒ = 142³/₈ ℛℊ; 100 ƒ = 56³/₄ ℛℊ.

London 10 £ = 119³/₈ ƒ; 1 SR. = 29 d.; 1 £ = 13⁵/₁₆ Bℳ; 1 $ = 48 d.

b) Ertheilung der Einkaufs- oder Verkaufsnoten; siehe Correspondenz S. 276 u. ff. Briefe über Bankgeschäfte.

c) Berechnung einiger Beispiele und Vergleichung der Course.

21a) Hamburg, den 23. April.

£ 513. 12. 6. p. 23. Mai p. London à 13. 4. für 3 Mt.	Bℳ 6805. 9.		
hiezu 2 Mt. à 3 %	„ 34. —	Bℳ 6839. 9.
ℛℊ 3275. 14. p. 6. Juni p. Berlin à 150¹/₄ für 3 Mt.	Bℳ 6540. —	
hiezu 47 Tage à 3¹/₂ %	„ 31. —	„ 6571. —
$ 5752. — p. 15. Juli p. Madrid à 45³/₄ für 3 Mt.	Bℳ 16447. 2.	
hiezu 8 Tage à 5 %	„ 18. 5.	„ 16465. 7.
h.ƒ 2827. 45. p. 15. Mai p. Amsterdam à 35¹/₈ für k. S.	Bℳ 3219. 14.	
ab 22 Tage à 4 %	„ 7. 15.	„ 3211. 15.
		Bℳ 33087. 15.

22a) Berlin, den 4. Mai.

Bℳ 3419. 8. p. 19. Juli auf Hamburg à 150³/₈ für 2 Mt.	ℛℊ 1752. 15.	
ab 15 Tage (¹/₂ Mt.) à 3%	„ 2. 6.	ℛℊ 1750. 9.
£ 289. 7. 6. p. 19. Juli auf London à 6. 23. für 3 Mt.	ℛℊ 1958. 3.	
dazu 15 Tage à 3 %	„ 2. 14.	„ 1960. 17.
h.ƒ 4528. — p. 18. Juni auf Amsterdam à 142³/₈ für k. S.	ℛℊ 2578. 24.	
ab 45 Tage à 4 %	„ 12. 27.	„ 2565. 27.
sd.ƒ 2959. 45. p. 19. Juni auf Frankfurt à 56³/₄ für 2 Mt.	ℛℊ 1619. 20.	
dazu 15 Tage à 3¹/₂ %	„ 2. 12.	„ 1622. 2.
		ℛℊ 7898. 25.

23a) London, den 8. September.

sd. ƒ 3847. 22. p. 23. Okt. auf Frankfurt à 119³/₈ für 3 Mt.	£ 322. 5. 10.	
dazu 45 Tage à 3¹/₂ %	„ 1. 8. 2.	£ 322. 14. —
SR. 6291. 85. p. 8. Nov. auf Petersburg à 29 für 3 Mt.	£ 760. 5. 4.	
dazu 30 Tage à 5 %	„ 3. 3. 4.	„ 763. 8. 8.
Bℳ 5428. 6. p. 23. Nov. auf Hamburg à 13. 5. für 3 Mt.	£ 407. 15. 5.	
dazu 15 Tage à 3 %	„ — 10. 2.	„ 408. 5. 7.
$ 1849. — p. 8. Dec. auf Madrid à 48. für 3 Mt.		„ 369. 16. —
		£ 2065. 4. 3.

Die nämliche Ausführung in anderer Form:

21b) Hamburg, den 23. April.

£ 513. 12. 6.	per	23. Mai auf London		
„ 2. 11. 4.		für 2 Monat à 3 %		
„ 516. 3. 10.		3 Mt.	à 13. 4.	B.ℳ 6839. 9.
Rℓ 3275. 14.	„	6. Juni auf Berlin		
„ 14. 29.		für 47 Tage à $3\frac{1}{2}$ %		
„ 3290. 13.		3 Mt.	à $150\frac{4}{11}$	„ 6571. —
$ 5752,—	„	15. Juli auf Madrid		
„ 6,4.		für 8 Tage à 5 %		
„ 5758,4.		3 Mt.	à $45\frac{3}{4}$	„ 16465. 7.
h.fl 2827. 45.	„	15. Mai auf Amsterdam		
„ 6. 91.		für 22 Tage à 4 %		
„ 2820. 54.		k. Sicht	à $35\frac{1}{8}$	„ 3211. 15.
				B.ℳ 33087. 15.

22b) Berlin, den 4. Mai.

B.ℳ 3419. 8.	per	19. Juli auf Hamburg		
„ 4. 4.		für 15 Tage à 3 %		
„ 3415. 4.		2 Mt.	à $150\frac{3}{8}$	Rℓ 1750. 9.
£ 289. 7 6.	„	19. Juli auf London		
„ —. 7. 3.		für 15 Tage à 3 %		
„ 289. 14. 9.		3 Mt.	à 6. 23.	„ 1960. 17.
h.fl 4528. —	„	18. Juni auf Amsterdam		
„ 22. 60.		für 45 Tage à 4 %		
„ 4505. 40.		k. Sicht	à $142\frac{3}{8}$	„ 2565. 17.
sd.fl 2959. 45.	„	19. Juni auf Frankfurt		
„ 4. 19.		für 15 Tage à $3\frac{1}{2}$ %		
„ 2964. 4.		2 Mt.	à $56\frac{3}{4}$	„ 1622. 2.
				Rℓ 7848. 25.

23b) London, den 8. September.

sd.fl 3847. 22.	per	23. Oktober auf Frankfurt		
„ 16. 50.		für 45 Tage à $3\frac{1}{2}$ %		
„ 3864. 12.		3 Mt.	à $119\frac{3}{8}$	£ 323. 14. —
SR. 6291. 85.	„	8. November auf Petersburg		
„ 26. 22.		für 30 Tage à 5 %		
„ 6318. 7.		3 Mt.	à 29	„ 763. 8. 8.
B.ℳ 5428. 6.	„	23. November auf Hamburg		
„ 6. 13.		für 15 Tage à 3 %		
„ 5435. 3.		3 Mt.	à 13. 5.	„ 408. 5. 7.
$ 1849. —	„	23. Dezember auf Madrid .	à 48.	„ 396. 16. —
				£ 2065. 4. 3.

Die drei vorstehenden Aufgaben geben uns Veranlassung, hier über

das Wechselpari

das Nöthige einzuschalten.

Das Wort Pari heißt „gleich", und wenn im Handel von einem Pari die Rede ist, so versteht man darunter die Gleichheit von zwei oder mehr Werthen. Wie man nun alle Gegenstände von verschiedenen Seiten vergleichen kann, so ist es auch bei den Wechselcoursen der Fall.

Während man aber die Gleichheit von verschiedenen Münzen meistens in den kleinsten ganzen Zahlen auszudrücken sucht — z. B. anstatt 30 Rℳ = 45 ƒ österr. = 52½ ƒ südd., die Zahlen 4, 6, 7 wählt, so liegt bei Berechnung des Wechselpari stets diejenige feste Währung zu Grunde, für welche der Cours notirt wird.

Frankfurt würde sein Pari mit Berlin bei Zugrundelegung der gesetzlichen Verhältnisse nicht durch 4 Rℳ = 7 südd. Gulden, Berlin das seinige mit Frankfurt nicht durch 7 = 4 ausdrücken (der Kürze halber geschieht dies übrigens bei diesen Plätzen häufig), sondern Frankfurt mit 60 Rℳ = 105 ƒ und Berlin 100 ƒ = 57 1/7 Rℳ.

Der gesetzliche Werth der gegenseitigen Geldwährungen bildet auch wirklich die erste Grundlage zur Bestimmung des Wechselpari; den zweiten Anhaltspunkt giebt der wirkliche Werth der verglichenen Währungen. Wir haben diesen Gegenstand schon bei der Münz- und Metallberechnung behandelt und können füglich darauf verweisen. Nur das haben wir zu bemerken, daß nur dann das Pari fest und unveränderlich berechnet werden kann, wenn die Währungen der Plätze, welche man vergleichen will, auf ein und demselben Metalle fußen. Gold- und Silberwährung, Gold oder Silber und Papier können nie ein festes Pari geben.

Eine andere Art der Pariberechnung ist die Vergleichung der Course von verschiedener Verfallzeit bei einem gegebenen Discontfuß, und hiezu geben uns die obigen Beispiele Veranlassung.

Es wurde in Nr. 21 angenommen, daß 1 £ nach 3 Mt. in London zahlbar 13¼ B.ℳ werth sei. Die £ 513 5/8 sind aber schon nach 1 Monat fällig. Da der Discontfuß mit 3 % angegeben ist, so muß der Cours für eine frühere Verfallzeit von 2 Monaten gerade um ½ % erhöht werden, wenn 3 Mt. Papier daher B.ℳ 13. 4. kostet, so wird 1 Mt. Papier 13. 5,06 Sch. werth sein.

Der Cours für Berliner Papier ist wieder für 3 Mt. Die Rℳ 3275. 14. verfallen aber anstatt am 23. Juli schon am 6. Juni, also 47 Tage früher; 47 Tage zu 3½ % macht genau 329/720 %, wofür wir 11/24 nehmen wollen, was auf 150¼ Rℳ ungefähr 20⅔ Sgr. beträgt.

Jetzt werden sich aber viele unserer Leser wundern, wenn wir diese 20⅔ Silbergroschen diesmal nicht dazuzählen, sondern abziehen und sagen: Wenn am 23. April Berliner Papier, fällig am 23. Juli mit 150¼ notirt ist, so würde der Cours per 6. Juni 149. 17½ Sgr. notirt sein müssen. Die Sache ist aber einfach zu erklären.

Bei London fragte Hamburg, wie viel Bancomark für 1 £? Daher

kürzere Sicht mehr Bancomark. Bei Berlin heißt die Frage aber nicht: wie viel Bancomark für eine gewisse Anzahl Thaler, sondern wie viel Thaler für eine feste Anzahl (300) Bancomark, daher für kurze Sicht weniger Thaler. Bei Madrid wird es wieder heißen mehr Schillinge für 1 Piaster; bei Amsterdam aber mehr holl. Gulden für 40 *Bℓ*, weil der Cours für kurze Sicht lautet und der Wechsel später fällig ist.

Berlin notirt durchaus, wie oben gesagt, für feste fremde Währung.

Bei London wird man aber für kürzere Sicht weniger Gulden und weniger Bancomark für 10 und 1 £ bekommen, dagegen mehr Pence für 1 Silberrubel und 1 Piaster zahlen müssen.

Es wäre indessen sehr umständlich, wollte man bei vorstehenden Aufgaben stets den Cours richtig stellen, wobei meistens höchst unbequeme Brüche entstehen, welche abgerundet zu einem unrichtigen Resultat führen müßten. Deßhalb verfährt man, wie bei den Beispielen von Frankfurt und Wien; man berechnet das Papier nach dem gegebenen Cours und nimmt die Reduction am ausgerechneten Betrage vor. Häufig ist es auch bequemer, die Reduction an der Wechselsumme vorzunehmen.

Alles Bisherige könnte daher überflüssig erscheinen, und doch kommt der Fall vor, daß man die Reduction am Course machen muß; ich will den Fall nur vorläufig erwähnen, um denselben in den Arbitragen mit Beispielen zu belegen. Er tritt ein, wenn ein Platz ein und denselben Cours für verschiedene Sichten notirt, wie z. B. Paris für 3 Mt. und für kurze Sicht. Hier muß untersucht werden ob die Differenz zwischen beiden Notirungen dem jeweiligen Stande des Discontos entspricht.

Das Discontgeschäft.

Außer dem Ein- und Verkauf von fremden Wechseln für Rechnung Dritter, bietet sich dem Bankier hie und da Gelegenheit, für eigene Rechnung zu operiren. Er darf nie unthätig sein und seine Gelder nie müßig liegen lassen. Stets muß er die Course der verschiedenen Wechselplätze, mit denen sein Platz verkehrt, vergleichen, ob nicht der Stand derselben eine Spekulation zuläßt und diese Vergleichung nennt man Arbitrage (schon Seite 324 und 325 erklärt). Hat er hiezu keine Veranlassung, so kauft er Platzwechsel vor Verfallzeit unter Abzug der bis zum Verfall fälligen Zinse, d. h. er discontirt.

24) Berlin discontirt am 18. Januar à 4%.

Rℓ 5918.	18.	per 15.	März	56	Tage	331464.
2710.	6.	„ 20.	„	61	„	165310.
6500.	—	„ 31.	„	72	„	468000.
4322.	12.	„ 10.	April	82	„	354404.
Rℓ 19451.	6.					1319178.
„ 146.	17.	ab von 1319178 Producten.				
Rℓ 19304.	19.	Werth heute.				

Anmerkung. Man zählt zuerst die Tage ab, wie lange der Wechsel noch zu

laufen hat, wobei man häufig die Monatstage genau nimmt (bei Berechnung der Staatspapierzinse dagegen zu 30 Tagen). Das erste der Papiere hat im Januar noch 13 Tage (31 — 18 = 13), im Februar 28 im März 15 Tage zu laufen (zusammen 56 Tage. Jetzt sind die fehlenden Tage der übrigen gut zu ergänzen.

Anstatt nun den Discont von jedem Papier besonders zu rechnen, sucht man die Produkte von Capital mal Tage, addirt solche und dividirt deren Summe bei 4 % durch 9000;

denn $$\frac{\text{Capital} \times \text{Anzahl Tage} \times 4}{100 \times 360} = \frac{\text{Capital} \times \text{Tage}}{900}$$

Hie und da wird indessen auch der Discont für jeden einzelnen Posten gerechnet, wie nachfolgendes Beispiel zeigt, wobei wir weiter annehmen, das Bankhaus habe dem Einsender Netto Gegenanschaffung zu machen gehabt.

25) Hamburg empfängt die unten bezeichneten Papiere, um sie zu discontiren und für den Gegenwerth 2 Monat Londoner Papier 13. 5½ zu kaufen.

Hamburg giebt am 16. Juni folgende Abrechnung:

Hamburg, den 16. Juni.

Discontirt für Rechnung Herrn N. . . . in N. à 3½ %.

Bℳ 3500. —	per 19.—20. Juli	34 Tage	. . . . .		Bℳ 11. 9.
„ 4000. —	„ 28.—29. „	39 „	. . . . .		„ 15. 3.
„ 4500. —	„ 10.—11. Aug.	56 „	. . . . .		„ 24. 8.
„ 3000. —	„ 16.—17. „	62 „	. . . . .		„ 18. 1.
„ 2500. —	„ 31. Aug.-1. Sept.	77 „	. . . . .		„ 18. 11.
Bℳ 17500. —					Bℳ 88. —
	Provision à ⅓ %.			Bℳ 58. 5.	
	Courtage ½ ‰	Cℳ 8. 12.			
	Stempel	„ 13. 12.			
		Cℳ 22. 8.			
		à 125.		„ 18. —	„ 76. 5.
Ferner Einkaufscourtage des Londoner ½ ‰		Cℳ 8. 12.			„ 7. —
					Bℳ 171. 5.
	Saldo				„ 17328. 11.
	wogegen ich Ihnen übermache £ 1298. 12. 9. à 13. 5. 6				Bℳ 17328. 11.

Erläuterung. Wie schon in der Buchhaltung bemerkt wurde, werden in Hamburg die meisten Zahlungen durch die Bank gemacht. Jede Zu- oder Abschreibung findet den Tag nach deren Anmeldung statt. Da somit der Käufer obiger Wechsel sein Guthaben stets einen Tag nach der Verfallzeit erhält, so wird dies in obiger Form verzeichnet.

Die Provision wird von der Wechselsumme berechnet; ebenso die Courtage und der Stempel. Die beiden letzteren in Courant; dieselben werden dann in Banco reducirt und zwar hier in unserem Beispiel à 125 %. Der Wechselstempel ist eine Art indirekte Steuer, welche in mehreren Staaten erhoben wird. In Hamburg beträgt sie 5 Schillinge Courant von je 400 Bancomark, wobei ein angefangenes 400 für voll gerechnet wird; daher $\frac{175}{4} = 43\frac{3}{4}$ wofür 44 mal 5 Schillinge zu rechnen sind.

Aufmerksame Leser werden uns jetzt eines Rechnungsfehlers zeihen.

Nach Abzug aller Unkosten für das Discontiren bleiben B.ℬ 17335. 11. Von dem Einkauf des Londoner Papiers ist nun wieder Courtage zu bezahlen: hiefür sind von jeden 1000 B.ℬ 8 Schillinge Courant oder à 125 gerechnet $^1/_{10}$ B.ℬ zurückzulegen.

Die richtige Rechnung wäre daher:

$$\frac{17336 \times {}^4/_{10}}{1000\,{}^4/_{10}} = B.ℬ\ 6.\ 15 \text{ Schilling.}$$

Die ganze Differenz hätte also 1 Schilling betragen und wegen eines Schillings auf einen so großen Betrag unterzieht man sich keinen solchen Weitläufigkeiten.

Die Wechselarbitragen.

Die Wechselarbitrage besteht in der Untersuchung, wie man eine schon bestehende Activ- oder Passivschuld auf die vortheilhafteste Weise durch Wechsel einziehen oder abtragen, oder ob man den Stand der Course benützen könne, um eine Schuld oder ein Guthaben durch Trassiren oder Remittiren herbeizuführen, um dann durch Wechsel zu zahlen oder einzuziehen.

Wir wollen beide Fälle an einem Beispiel zeigen.

26) Antwerpen ist nach Hamburg kurze Sicht schuldig; es kann dafür à $188^3/_4$ remittiren; Hamburg dagegen würde ebenfalls kurze Sicht à $190^5/_8$ trassiren. Wie soll Antwerpen seine Schuld abtragen, oder auf welche Weise soll es die Course zu einer Spekulation benützen?

Auf den ersten Blick sieht man, daß wenn Antwerpen eine schon vorhandene Schuld zu zahlen hat, die Einsendung von Rimessen billiger zu stehen kommt, als wenn Hamburg trassiren würde, indem der Unterschied für jede 100 B.ℬ nicht weniger als $1^7/_8$ Fr. beträgt.

Eine Spekulation könnte darin bestehen, daß Antwerpen nach Hamburg Wechsel remittirt und sich dagegen Antwerper Wechsel kommen läßt. In letzterem Fall würde Hamburg noch Provision rechnen und es entsteht jetzt die einzige Frage, ob der Unterschied diese Provision noch deckt. Dieser Unterschied beträgt beinahe 1 % und übersteigt daher die Spesen jedenfalls. Wir wollen jetzt beide Berechnungen machen und annehmen, die Schuld betrage B.ℬ 3268. 8 Schill., sogleich verfallen.

a) Antwerpen kauft u. remittirt nach Hamburg B.ℬ 3268. 8. à $188^3/_4$	Fr.	6169. 30.
(Die Courtage hat in Antwerpen nur der Verkäufer zu zahlen.)		
Hamburg würde trassiren für B.ℬ 3268. 8. à $190^5/_8$	„	6230. 58.
und weil es für den Verkauf der Tratte 1 ‰ Courant = $^8/_{10}$ ‰ Bco. zu zahlen hat	„	5. —
	Fr.	6235. 58.

also Differenz zum Vortheil des Schuldners Fr. 81. 28 C.

Antwerpen will speculiren,			
kauft *B*ℛ 4000. — à 188¾.		Auslage	Fr. 7550. —
Hamburg empfängt			*B*ℛ 4000. —
rechnet ⅓ % Provision	*B*ℛ 13. 5.		
Courtage 1‰ à 125.	3. 3.		16. 8.
			*B*ℛ 3983. 8.
und remittirt hiefür à 190⅝			Fr. 7593. 55.

Nehmen wir an, die Retouren seien 5 Tage nach Ankauf der Rimessen eingegangen, so würde der Gewinn auf diese 5 Tage 0,577 und auf 1 Jahr 41½ % betragen.

Es trifft sich zwar nicht jeden Tag, daß die Course so günstig stehen; um so sorgfältiger muß der Bankier den Stand der Course verfolgen, daß ihm die guten Gelegenheiten nicht entschlüpfen.

Kehren wir jetzt die Frage um und nehmen an, Antwerpen hätte an Hamburg zu fordern, so würde es sich bei den obigen Coursen natürlich direkte Rimessen machen lassen, indem Hamburg 190⅝ Fr. für je 100 *B*ℛ nach Antwerpen remittiren muß, während Antwerpen durch den Verkauf einer Tratte auf Hamburg nur 188¾ erhält.

27) London hat nach Paris k. S. zu zahlen. In London ist Pariser 3 Mt. Papier à 25½ notirt, in Paris dagegen Londoner 3 Mt. à 24. 85. Der Discont steht auf beiden Plätzen zu 3 %. Soll London remittiren oder trassiren lassen?

Der Weg wird für London der vortheilhafteste sein, auf welchem es mit einem Pfund Sterling die größte Zahl Franken an seiner Schuld wegbringt. Wir müssen vor allem beide Course auf kurze Sicht bringen. Da London für 1 £ weniger Franken bekommt, als für 3 Monat, 1 Pfund Sterling k. S. in Paris aber mehr Franken kostet als 1 £ 3 Monat, so werden am Londoner Cours ¾ % abzuziehen, beim Pariser ebensoviel dazuzuzählen sein, daher:

in London	3 Mt. Pariser	25.50	in Paris 3 Mt. Londoner	24.85.
	ab à 3 %	19.125	dazu à 3 %.	186375.
	k. S.	25.30875	k. S.	25.036375.

London wird daher direkt remittiren.

Vergleichung. London sei Fr. 18000. — schuldig . .		Fr. 18000. — k. S.
hiezu für 3 Mt. (99¼ = ¾)	„	136. 02.
		Fr. 18136. —
Kosten à 25. 50.	£	711. 4. 4.
Paris würde trassiren	k. S.	Fr. 18000. —
ab		135. —
	„	17865. —
à 24. 85.		718. 18. 3.

Wir wollen noch bei diesem Beispiel die Calculation anknüpfen, für den Fall, daß London den Stand der Course zu einer Speculation, ganz in ähnlicher Weise, wie im vorigen Beispiele Antwerpen, benützen wollte, indem London nach Paris Rimessen macht und sich dagegen directe Rimessen machen läßt. Die Spesen stellen sich schon höher. In London und Paris ist die Courtage vom Käufer und Verkäufer zu tragen und beträgt in Paris sogar $\frac{1}{8}$ %.

London remittirt nach Paris 3 Monat Papier . .		Fr.	18000. —
dieselben kosten à 25. 50		£	705. 17. 9.
Courtage 1 ‰			14. 1.
		£	706. 11. 10.
Paris discontirt		Fr.	18000. —
Discont à 3 % für 3 Monat	Fr. 135. —		
Provision à $\frac{1}{3}$ %	„ 60. —		
Doppelte Courtage $\frac{1}{4}$ %	„ 45. —	„	240.
		Fr.	17760. —
und kauft dafür à 24. 85. 3 Mt. Londoner . .		£	714. 13. 8.
welche London für 3 Mt. à 3 % discontirt . . .		„	4. 12. 2.
bleiben		£	710. 1. 6.

was einem Gewinn in etwa 6 Tagen von nahezu $\frac{1}{2}$ % gleich kommt (genau 0,493 %).

Häufig werden Aufgaben, wie die obige, wo die Wechselcourse in längeren Sichten angegeben sind, in folgender Fassung gestellt:

„London hat 3 Monate dato nach Paris zu zahlen und kann 3 Monat Papier à 25. 50. kaufen. Paris würde 3 Monat dato à 24. 85. auf London trassiren."

Um nun zu beweisen, daß die Course in kurze Sicht verwandelt werden müssen, wird gesagt:

„London muß, wenn es die Wechsel kauft, für einen Posten, den es erst in 3 Monaten zu zahlen hätte, sein Geld sogleich auslegen, verliert also 3 Monat Zinse. Paris bekommt durch Trassiren sein Geld sogleich, muß also discontiren. — Diese beiden Operationen lassen sich nun statt an der ganzen Summe ebenso gut an den Coursen vollziehen und führen auf die Verwandlung in kurze Sicht."

Diese Erklärung wäre schon recht, wenn sie nur nicht einen so bedeutenden Umweg machte, denn sobald der Gläubiger *discontirt*, so ist die Schuld *keine Zeitschuld* mehr, sondern *baarfällig* und somit ist natürlich auch *in k. Sicht zu remittiren.*

28) Frankfurt hat nach Paris zu zahlen; k. Sicht Paris in Frankfurt 95; kurz Sicht Frankfurt in Paris 211. 40. Soll Frankfurt direkt remittiren oder soll es auf sich trassiren lassen? Hier wird Frankfurt zuerst untersuchen müssen, wie sich der Frankfurter Cours in Paris stellen würde, wenn Paris ebenfalls für 200 Franken notirte, daher:

$$\frac{200 \times 100}{211,4} = 94.\ 60.$$

woraus zu erkennen ist, daß Frankfurt auf sich trassiren lassen wird.

Sind in ähnlichen Fällen die Course in längeren Sichten gegeben, so ist es, um unbequeme Brüche zu vermeiden, vortheilhafter, die Vergleichungsreduction vorher zu machen und dann erst die Reduction in kurze Sicht, z. B.:

29) Amsterdam schuldet nach Paris k. S. und kann 2 Mt. Pariser à $56^1/_8$ kaufen; in Paris steht 3 Mt. Amsterdam 209. 30., Discont 4% auf beiden Plätzen.

Zuerst, da Amsterdam für 120 Fr. notirt

$$\frac{120 \times 100}{209{,}3.} = 57^1/_3.$$

Daher weiter

Amsterdam 2 Mt. Pariser		Paris 3 Mt. Amsterdamer	57. 33.
	56,125.	ab 1%	57.
dazu $^2/_3$%	—,375.		56. 76.
	56,50.		

also wird Amsterdam Rimessen machen.

Wir kommen jetzt an die bei den Pariberechnungen erwähnte Art von Arbitragen, bei welchen es sich darum handelt, ob der Unterschied zwischen den Notirungen in verschiedener Sicht dem Platzdiscont entspricht.

30) Paris z. B. notirt die meisten Course in k. S. und in 3 Monat.

Der Cours auf Amsterdam war einmal wirklich mit k. S. $213^1/_2$, 3 Monat 212 notirt.

Den Discont in Amsterdam wollen wir à 4% annehmen. Der Unterschied zwischen beiden Coursen beträgt ca. $^7/_{10}$%, also für 12 Mt. 2,8%, und jetzt wollen wir folgende mögliche Fälle annehmen:

a) Paris hat nach Amsterdam k. S. zu zahlen.
b) " " " " 3 Monate zu zahlen.
c) Paris hat an Amsterdam k. S. zu fordern.
d) " " " " 3 Monat zu fordern.

---

a) Remittirt Paris 3 Monat Papier, so muß es 1% zulegen, während 3 Monat Papier nur $^7/_{10}$% billiger ist; also k. S. Rimesse.

b) Remittirt Paris k. S., so wird ihm in Amsterdam 1% vergütet, während k. S. nur $^7/_{10}$% theurer ist; also wieder kurze Sicht.

c) u. d) Trassirt Paris 3 Monat, so wird ihm in Amsterdam 1% vergütet, während es nur $^7/_{10}$% verliert, die Forderung also durch 3 Mt. Papier einziehen.

Ausführung.

a) Paris schuldet

hℬ 4000. — kurze Sicht, dieselben kosten à $213^1/_2$ . . . Fr. 8540. —.

Drei Monat Papier müßte es remittiren:

$$\frac{4000 \times 100}{99} = 4040.\ 40.$$

hℬ 4040. 40. 3 Mt. . . . . . kosten à 212 . . . Fr. 8565. 65.

Differenz zu Gunsten k. S. . . . . 25. 65.

b) hℬ 4000. — 3 Mt. . . . . . kosten à 212 . . . Fr. 8480. —.

kurze Sicht dürfte es remittiren

$$\frac{4000 \times 99}{100}$$

hℬ 3960. — k. S. . . . . . . kosten à $213^1/_2$ . . 8454. 60.

Differenz zu Gunsten k. S. . . . . . . 25. 40.

c) hℬ 4000. —. Guthaben k. S. bringen à $213^1/_2$ . . 8540. —.

Bei 3 Monat Tratten dürfte es 1% (99 = 1) mehr trassiren.

hℬ 4040. 40. Guthaben . . . bringen à 212 . . . 8565. 65.

Differenz zu Gunsten 3 Monat . . . . . 25. 65.

d) entspricht ganz der Berechnung unter c).

Eine dritte Art von Arbitragen soll die Frage beantworten, ob die zur Deckung einer Schuld nöthigen Papiere am eigenen Platze oder an auswärtigen Plätzen gekauft werden sollen, wobei die Course zu berücksichtigen sind, zu welchen man diesen auswärtigen Plätzen Gegenanschaffung machen kann.

Wenn die Aeußerung eines der bedeutendsten Handelshäuser maßgebend ist, so dürfte diese Art der Arbitragen seltener im wirklichen Leben, als in den Rechenbüchern vorkommen.

Dieselbe eignet sich nach ihrer Natur weniger zur Speculation, als zur Bezahlung von wirklichen und zwar von Waarenschulden, und da sagte uns das genannte Handelshaus, daß auf kleinere Häuser in der Regel trassirt werde; größere Häuser, welche mit ihren Lieferanten in Contocorrent stehen, meist oder sogar stets direkte Rimessen machen und sich keine Zeit zum arbitriren nehmen, da es ohnedies selten vorkomme, daß die Coursdifferenz die vermehrten Kosten ausgleiche. Wir werden daher nur ein Beispiel geben.

31) London hat nach Paris zu zahlen und kann Pariser Papier à 24. 40. bekommen; in Frankfurt steht Paris 95 und London $117^1/_4$; in Hamburg steht Paris $189^1/_2$, London 13. 4.; in Berlin steht Paris $80^3/_4$, in London 6. 23.; in Amsterdam steht Paris 57, London 11. 75., das heißt: die genannten Plätze werden die Anschaffung nach Paris zu den beigesetzten Pariser Coursen besorgen und zu den nebenstehenden Londoner Coursen auf

London trassiren. Welcher Weg ist, überall kurze Sicht angenommen, und ohne Rücksicht auf Spesen der billigste?

Frankfurt		Hamburg		Berlin		Amsterdam	
x Fr.	= 1 £	x Fr.	= 1 £	x Fr.	= 1 £	x Fr.	= 1 £
10	= $117^1/_4$ ƒ	1	= $13^1/_4$ *Bℳ*	1	= 6 Rℓ 23 Sgr.	1	= $11^3/_4$ ƒ
95	= 200 Fr.	100	= $189^1/_2$ Fr.	$80^3/_4$	= 300 Fr.	57	= 120 Fr.
24,684.		25,10875.		25,1393 Fr.		24,737.	

Ueber Berlin trägt London mit einem Pfund Sterling die größte Anzahl Franken an seiner Schuld ab.

Setzen wir nun den directen Cours = 100, so betragen die übrigen Course nach der Ordnung, Frankfurt, Amsterdam, Hamburg, Berlin: — 98,84; 98,63; 97,17; 97,05; hiezu kommen noch die Spesen, welche ca. $5^1/_3$ ‰ betragen, bei Hamburg aber, weil die Courtage in Courant berechnet wird, sich um etwas vermindern, so daß die Anschaffung durch Hamburg noch etwas billiger zu stehen kommt, als über London; wir wollen nun annehmen:

London sei nach Paris Fr. 24400 schuldig.

Direct

Fr. 24400. — à 24,40	=	£ 1000. —.
1 ‰ Court.	=	1. —.
		£ 1001. —.

über Amsterdam

Fr. 24400. —. à 57	ƒ.	11590. —.
Provision $^1/_3$		38. 63.
doppelt Court. 1 ‰		23. 24.
		11651. 87.
à 11. 75	£	991. 13.—

über Hamburg

Fr. 24400. — $189^1/_2$	*Bℳ*	12854. 6.
Provision $^1/_3$ %		42. 13.
doppelte Court. (à 125).		20. 10.
	Bℳ	12917. 13.
à $13^1/_4$	£	974. 3. 6.

über Frankfurt

Fr. 24400. — à 95	ƒ	11590. —.
Provision $^1/_3$ %		38. 38.
Doppelte Courtage 1 ‰		23. 14.
	ƒ	11601. 52.
à $117^1/_4$	£	993. 15. 3.

über Berlin

Fr. 24400. — à $80^3/_4$	Rℓ	6567. 20.
Provision $^1/_3$ %		21. 27.
Doppelte Cnurtage 1 ‰		13. 5.
	Rℓ	6602. 22.
à Rℓ 6. 23.	£	975. 15. 5.

Die Anschaffung von Fr. 24400. — nach Paris kommt daher über Hamburg auf £ 974. 3. 6.

Die letzte Art der Arbitragen besteht in der Untersuchung, welche Papiere man an einen oder den andern Platz remittiren könne und welche Papiere sich am vortheilhaftesten zu Retouren eignen. Die Untersuchung ist zwar nicht schwer, aber etwas umständlich.

32) Wir wollen ein Beispiel wählen:

Course in Hamburg.					Course in Frankfurt.		
Frankfurt	3 Mt.	89. 25.	mit 3 %	Disc.	Hamburg	k. S.	$88\frac{1}{2}$.
Paris	3 „	187. 25.	„ $4\frac{1}{2}$	„			
do.	k. S.	184. 70.			Paris	„	$95\frac{1}{8}$.
Antwerpen	3 Mt.	186. 66.	„ $3\frac{3}{4}$	„			
do.	k. S.	186. 15.			Antwerpen	„	$94\frac{3}{4}$.
London	3 Mt.	13. 8. 9.	„ $2\frac{1}{2}$	„			
do.	k. S.	13. 7. 2.			London	„	$119\frac{1}{2}$.
Amsterdam	3 Mt.	35. 50.	„ $3\frac{1}{2}$	„			
do.	k. S.	35. 25.		„	Amsterdam	„	$100\frac{5}{8}$.
Wien	3 Mt.	88. 45.	„ 5	„	Wien	„	102.
Berlin	3 Mt.	153.	„ 4	„	Berlin	„	105.
Leipzig	3 Mt.	$153\frac{1}{2}$.	„ 4	„	Leipzig	„	105.
Bremen	k. S.	$136\frac{1}{2}$.			Bremen	„	$98\frac{1}{4}$.

Die angegebenen Disconte sind die am Zahlungsorte, nach welchen die 3 Monatcourse in kurze Sicht verwandelt werden müssen. Wir fragen nun stets, wie viele Gulden süddeutsch betragen 100 Bancomark und erhalten die Antworten nach folgenden Ansätzen:

Paris k. S.
x ƒ = 100 Bℳ
100 = $185\frac{1}{2}$
200 = $95\frac{1}{8}$ ƒ
88, 23.

Paris 3 Mt.
x ƒ = 100 Bℳ
100 = 188.
200 = $95\frac{1}{8}$ sd.
100 = $98\frac{7}{8}$.
88, 41.

Antwerpen 3 Mt.
x ƒ = 100 Bℳ
100 = 187,85.
200 = $94\frac{3}{4}$ ƒ
100 = $99\frac{1}{16}$
88, 15.

Antwerpen k. S.
x ƒ = 100 Bℳ
100 = $186\frac{3}{4}$.
200 = $94\frac{3}{4}$.
88, 47.

London k. S.
x ƒ = 100 Bℳ
13. 8. 9. = 1 £
10 = $119\frac{1}{2}$ ƒ
88, 93.

London 3 Mt.
x ƒ = 100 Bℳ
13. 7. 2. = 1 £
10 = $119\frac{1}{2}$.
100 = $99\frac{3}{8}$.
88,89.

Amsterdam 3 Mt.
x = 100 Bℳ
40 = $35\frac{1}{2}$
100 = $100\frac{5}{8}$ sd.
100 = $99\frac{1}{8}$
88, 52.

Amsterdam k. S.
x = 100 Bℳ
40 = $35\frac{1}{4}$
100 = $100\frac{5}{8}$.
88, 68.

Wien 3 Mt.	Berlin 3 Mt.
x = 100 B.ℳ	x = 100 B.ℳ
100 = 88. 35 öst. fl	300 = 154¼ Rℓ
100 = 102 sd.	60 = 105.
100 = 98¾	100 = 99.
89, —	88, 50.

Leipzig 3 Mt.	Bremen k. S.
x = 100 B.ℳ	x = 100 B.ℳ
300 = $153^{7}/_{16}$ Rℓ	300 = $136^{11}/_{16}$ Rℓ
60 = 105. 5.	50 = 98¼.
100 = 99.	89, 53.
88, 61.	

Stellen wir jetzt die Ergebnisse in aufsteigender Ordnung zusammen.

Antwerpen 3 Mt.	Paris k. S.	Paris 3 Mt.	Antwerpen k. S.	Berlin 3 Mt.	Tratte v. Franfurt	Amsterdam 3 Mt.	Rimessen v. Hambg.
88,15	88,23	88,41	88,47	88,50	88,50	88,52	88,60

Leipzig 3 Mt.	Amsterdam k. S.	London 3 Mt.	London k. S.	Wien 3 Mt.	Bremen. k. S.
88,61	88,68	88,89	88,93	89,—	89,53.

Wir wollen jetzt nicht annehmen, daß Frankfurt oder Hamburg gegenseitig an einander zu zahlen oder zu fordern hätten, sondern daß beide Plätze untersuchen, ob sich das eine oder das andere Papier zu einer Spekulation eigne. Beide Plätze fragen sich daher: welches Papier soll ich remittiren und welches mir dagegen kommen lassen?

H a m b u r g wird Bremer k. S. kaufen, weil es durch dessen Verkauf in Frankfurt fl 89. 32 xr für jede 100 B.ℳ erhält; sich dagegen Antwerper 3 Mt. kommen lassen, wobei es schon für fl 88. 9 xr wieder 100 B.ℳ bekommt.

F r a n k f u r t dagegen sendet 3 Mt. Antwerper nach Hamburg und läßt sich dafür k. S. Bremer kommen. Wir wollen hier nun die Auslagen und Einnahmen eines jeden der beiden Plätze berechnen; die näheren Umstände, Spesen ꝛc. sind in unserer Correspondenz. Briefe Nr. 27 ff. enthalten.

Hamburg kauft LRℓ 5000. — ab $36^{11}/_{16}$, dieselben kosten mit Courtage B.ℳ 10982. 12.
„ erhält Fr. 20824,25 à 187,85 und erhält abzügl. Courtage „ 11076. 7.
es gewinnt daher B.ℳ 93. 11. oder ca. $^{9}/_{10}$ %.

Frankfurt kauft Fr. 20000. — 3 Mt. p. Antwerpen
ab $^{15}/_{16}$ % 18. 75.
Fr. 19981. 25. k. S. à 94¾; Auslage einschl. Courtage fl 9400. 35.
und erhält LRℓ 4827. — begeben à 98¼, beträgt abzüglich Courtage „ 9475. 34.
Gewinn fl 74. 59. oder ca. $^{8}/_{10}$ %.

Wir haben noch kurz der W e c h s e l c o m m i s s i o n zu gedenken.

Wenn ein Bankier den Auftrag zum Verkauf eines Papieres und zum Einkauf des Gegenwerthes in einem andern Papier — beides zu gegebenen

(limitirten) Coursen erhält, so wird es nicht immer zutreffen, daß die Course bis zu Ankunft des Auftrages unverändert bleiben; es entsteht daher die erste Frage, ob der Auftrag überhaupt ausgeführt werden kann. Ist die Coursveränderung nur dem Coursblatte entnommen, welches in der Regel die mittleren Course angiebt, so ist es oft möglich billigere Course zu bedingen und es fragt sich dabei, wie bei verändertem einen Course, der andere sich stellen müsse.

Erster Fall.

33) Paris soll Hamburger Papier à 189 verkaufen und Frankfurter à $213\frac{3}{4}$ kaufen. Hamburg steht aber auf $188\frac{1}{2}$, Paris auf $213\frac{3}{8}$; kann der Auftrag ausgeführt werden?

Geben wir den Coursen die Form von Brüchen:

$$\frac{188\frac{1}{2}}{188} = \frac{377}{376} \times 3 = \frac{1131}{1134};\ \frac{213\frac{3}{8}}{213\frac{3}{4}} = \frac{1707}{1710};$$

Der Verkaufscours ist um $\frac{3}{1134}$, der Einkaufscours nur um $\frac{3}{1710}$ gefallen, folglich ist der Auftrag nicht auszuführen. Bei $188\frac{1}{2}$ und 213,13 oder $188\frac{2}{3}$ und $213\frac{3}{8}$ wäre die Ausführung möglich gewesen.

$$\frac{188\frac{1}{2} \times 213\frac{3}{4}}{189} \text{ oder } \frac{213\frac{3}{8} \times 189}{213\frac{3}{4}}$$

34) Hamburg soll Bremen verkaufen à $136\frac{7}{8}$ und Berlin dafür à 153 kaufen. Die Course stehen aber 136 und $152\frac{5}{12}$; ist die Ausführung möglich, und bei welchem Coursstande könnte sie vollzogen werden?

$$\frac{136}{136\frac{7}{8}} = \frac{1088}{1095};\ \frac{152\frac{5}{12}}{153} = \frac{1829}{1836};$$

Der Auftrag ist auszuführen. Der Verkaufscours hat sich um $\frac{7}{1095}$ gebessert, der Einkaufscours dagegen ist nur um $\frac{7}{1836}$ gestiegen.

35) London soll Petersburger à 36 verkaufen, dagegen Hamburg à 13. 8 kaufen. Der Petersburger Cours ist auf $35\frac{1}{2}$, der Hamburger auf $13{,}10\frac{2}{3}$ gefallen; was ist zu thun?

$$\frac{35\frac{1}{2}}{36} = \frac{71}{72};\ \frac{13\frac{1}{2}}{13{,}10\frac{2}{3}} = \frac{2592}{2624} = \frac{81}{82};$$

der Verkaufscours ist um $\frac{1}{72}$, der Einkaufscours nur um $\frac{1}{82}$ gefallen; daher ist die Ausführung unmöglich.

Zum Beweis wollen wir diese Beispiele weiter ausführen:

Paris soll verkaufen Bℳ 1000. — à 189, so wäre der Erlös	Fr. 1890. —
„ „ kaufen Frankfurter à $213\frac{3}{4}$ und erhielte	ƒ 884. 13 Xr
à $188\frac{1}{2}$ würde es erlösen	Fr. 1885. —
und à $213\frac{3}{8}$ nicht mehr kaufen können, als	ƒ 883. 25 Xr
Hamburg soll verkaufen Lℛ 3000. — à $136\frac{7}{8}$; Erlös	Bℳ 6575. 5. 6.
dafür Berliner à 153	ℛ 3353. 12. 9.

verkauft Hamburg à 136, so erhält es Bℳ 6617. 10. 4. und kann à $152\frac{5}{12}$ dafür ℛ 3362. 4. kaufen.

London würde für SR. 2000. — à 36 erhalten £ 300. — —
und à 13. 8 dafür kaufen können B℔ 4050. — —

à $35\frac{1}{2}$ würde es nur £ 295. 16. 8. bekommen und zu 13. 10. 8. nur B℔ 4043. 1. dafür kaufen können. Um wieder B℔ 4050. — zu erhalten, müßte Hamburg auf 13. $11\frac{1}{2}$ gefallen sein.

36) Frankfurt soll Londoner à 119 verkaufen und Pariser à 95 kaufen. Paris ist aber auf $95\frac{1}{2}$ gestiegen; welchen Cours muß Frankfurt für Londoner Papier zu bedingen suchen?

$$\frac{95\frac{1}{2} \times 119}{95} = 119{,}6263 \quad \text{ca. } 119\frac{5}{8}.$$

£ 400. — à 119 = ƒ 4760. —		£ 400. — à $119\frac{5}{8}$ =	ƒ 4785. —
à 95.	Fr. 10021. 05.	à $95\frac{1}{2}$	Fr. 10020. 95.

37) Hamburg soll Pariser à 188 verkaufen und dagegen Frankfurter à $88\frac{3}{4}$ kaufen. Paris ist aber auf $189\frac{1}{8}$ zurückgegangen, zu welchem Cours kann Frankfurter gekauft werden?

$$\frac{189\frac{1}{8} \times 88\frac{3}{4}}{188} = 89{,}2811 = 89.\ 17\ \mathit{Xr}$$

Fr. 20000. — à 188 = B℔	10638. 5.	20000. à $189\frac{1}{8}$ = B℔	10575. —
à $88\frac{3}{4}$ ƒ	9441. 30.	à 89. 17 Xr ƒ	9441. 30.

38) London soll Pariser à 25. 25 verkaufen und Madrid à 48 kaufen. Madrid ist auf $47\frac{7}{8}$ gefallen, wie kann London nun das Pariser Papier ablassen?

$$\frac{25{,}25 \times 48}{47\frac{7}{8}}\ 25{,}3159.$$

Fr. 30000. — à $25\frac{1}{4}$ =	£ 1188. 2. 5.	à 25,3159	£ 1185. — 6.
à 48.	\$ 5940,6.	à $47\frac{7}{8}$	\$ 5940,6.

Berechnung der Staatspapiere, Actien und Prioritäten.

Mit wenigen Ausnahmen gehören fast alle zur Berechnung der genannten Papiere nöthigen Verrichtungen zu den Prozentrechnungen. Die Ausnahme machen verzinsliche Actien und Prioritäten, deren Cours für das Stück notirt wird, und deren Berechnung daher nur theilweise mit Prozenten zu thun hat, und unverzinsliche nach dem Stück notirte Loose, bei welchen gar keine Prozentrechnung vorkommt.

Ausländische Obligationen 2c. werden nicht nach dem jeweiligen Wechselcourse in die Währung des Platzes umgerechnet, auf welchem sie zum Verkauf kommen, sondern nach festen Reductionszahlen.

In „Louis Schmidt, Buchführung im Bankgeschäfte" bezieht Berlin verschiedene Papiere von Frankfurt, Wien und London und calculirt solche nach Berlin. Wir wollen einige derselben gründlich durchrechnen und werden so am besten mit den bestehenden Gebräuchen vertraut werden.

39) Wien sendet am 15. Januar nach Berlin

150 Stück franz. Staatsbahnactien	à 225.	fl 33750. —		
Coup. v. 1. Januar 14. Tage à 5 %.		„ 58. 33.	fl 33808. 33.	
100 Stück franz. Südbahnactien	à 189.	fl 18900. —		
Coupons 1. Januar 14 Tage à 5 %		„ 38. 89.	„ 18938. 89.	
150 Stück franz. Staatsbahnprioritäten	à 121.	fl 18150. —		
Coupons vom 1. September 134 Tage		„ 335. —	„ 18485. —	
			fl 71232. 22.	
Courtage ½ ‰.			„ 35. 59.	
			fl 71267. 81.	

Wien sendet ferner am 12. Februar

200 Stück 1860er Loose	à 93.	fl 18600. —	
Coupons v. 1. Nov. 101 Tage à 5 %.		„ 280. 56.	fl 18880. 56.
100 Stück 1854er Loose	à 78.	fl 19500. —	
Coupons v. 1. April 311 Tage à 4 %.		„ 863. 89.	„ 20363. 89.
150 Stück 1864er Loose	à 77½.		„ 11625. —
			fl 50869. 45.
Courtage ½ ‰.			„ 24. 86.
			fl 50894. 31.

Ferner 1. März

100 Stück à 100 Metalliques —	à 61¼.		fl 6125. —
100 Stück Staatsbahnactien	à 226.	fl 22600. —	
Coupons 1. Januar 60 Tage à 5 %.		„ 166. 67.	„ 22766. 67.
100 Stück Staatsbahnprioritäten	à 121½.	fl 12150. —	„ 12150. —
			fl 41041. 67.
Courtage ½ ‰.			„ 20. 43.
			fl 41062. 10.

Ferner 15. April

200 Stück Oesterr. Creditactien	à 188.	fl 37600. —	
Coupons 1. Jan. 104 Tage	à 5 %.	„ 577. 78.	fl 38177. 78.
200 Stück Galiz. Carl Ludwigsbahn	à 228.	fl 45600. —	
Coupons v. 1. Jan. 104 Tage à 5 %.		„ 577. 78.	„ 46177. 78.
100 Stück Südbahnprioritäten	à 110¼.	fl 11025. —	
Coupons v. 1. Jan. 104 Tage à 3 %.		„ 173. 33.	„ 11198. 33.
			fl 95553. 89.
Courtage ½ ‰.			„ 47. 11.
			fl 95601. —

Ferner 20. Mai

300 Stück Oesterr. Creditloose	à 125¼.		fl 37575. —
150 Stück Südbahnactien	à 188⅜.	fl 28256. 25.	
Coupons v. 1. Jan. 139 Tage à 5 %.		„ 579. 16.	„ 28835. 41.
100 Stück Südbahnprioritäten	à 110⅜.	fl 11037. 50.	
Coupons v. 1. Jan. 139 Tage à 3 %.		„ 231. 67.	„ 11269. 17.
			fl 77679. 58.
Courtage ½ ‰.			„ 38. 44.
			fl 77718. 2.

Endlich am 10. Juni

100 Stück National à 69.	fl 6900. —		
Coupons vom 1. April 69 Tage à 5 %.	„ 95. 83.	fl 6995. 83.	
200 Stück 1860er Loose à 92. 90.	fl 18580. —		
Coupons v. 1. Mai 39 Tage à 5 %.	„ 108. 33.	„ 18688. 33.	
100 Stück 1864er Loose à 77. 25.		„ 7725. —	
200 Stück Böhmische Westbahn à 149. 50.	fl 29900. —		
Coupons v. 1. April 159 Tage à 4 %.	„ 883. 34.	„ 30783. 34.	
		fl 64192. 50.	
	Courtage ½ ‰.	„ 31. 55.	
		fl 64224. 5.	

Die verschiedenen Sendungen bestanden aus folgenden Papieren, bei deren Aufzählung wir gleich neben der Benennung auch die Wiener Verkaufsusanzen und was sonst zur Erklärung gehört, beisetzen werden.

	Nennwerth.	Zinsfuß.	Zinstermin.	Cours in öst.W.
National.	Conv.fl 100.	5 %	1. Jan. — 1. April 1. Juli — 1. Okt.	für 100 Nennw.
Metalliques.	„ versch. Beträge	5 „	verschieden	„ „ „
Fr. Staatsbahnactien	„ 200 od. Fr. 500	5 „	1. Jan. — 1. Juli	per Stück
„ Südbahnactien	„ 200 „ „ 500	5 „	1. „ — 1. „	„ „
„ Staatsb.-Prior.	„ 200 „ „ 500	3 „	1. März — 1. Sept.	„ „
„ Südbahnprior.	„ 200 „ „ 500	3 „	1. Jan. — 1. Juli	„ „
Galizische	„ 200	5 „	1. Jan. — 1. Juli	„ „
Böhmische	öst.fl 200	5 „	1. Jan. — 1. Juli	„ „
Creditactien	„ 200	5 „	1. Jan. — 1. Juli	„ „
1854er Loose	Conv.fl 250	4 „	1. April jährlich	100 Nennw.
1860er Loose	öst.fl 100	5 „	1. Mai — 1. Nov.	„ „
1864er Loose	„ 100	ohne		„ „
Creditloose	„ 100	„		„ „

Es fragt sich jetzt, wie hoch sich diese Papiere in Berlin stellen. Wien hat den Betrag seiner Auslagen sogleich auf Berlin 3 Monat dato trassirt, und zwar:

am 15. Jan.	österr.fl 71267. 81.	p. 15. April	à 185.	mit Rℓ	38523. 4.
12. Februar	„ 50894. 31.	p. 12. Mai	à 185¼.	„ „	27473. 9.
1. März	„ 41062. 10.	p. 1. Juni	à 185½.	„ „	22135. 27.
15. April	„ 95601. —	p. 15. Juli	à 185.	„ „	51676. 6.
20. Mai	„ 77718. 2.	p. 20. August	à 185⅜.	„ „	41924. 22.
10. Juni	„ 64224. 05.	p. 10. Sept.	à 185¼.	„ „	34669. 24.

Ehe die Calculation gemacht werden kann, muß man wissen, in welcher Weise Berlin die Course für fremde Papiere notirt, und zwar vorerst für die in unserer Aufgabe vorkommenden Papiere:

National und Metalliques öst.fl für 100 öst. Nennwerth und 150 fl öst. = 100 Rℓ preuß.

Staatsbahn- und Südbahnactien in Reichsthalern per Stück.

„ „ Südbahnprioritäten in Franken p. Stück u. 300 Fr. = 80 Rℓ

Galizische Carl Ludwigs und Böhmische Westbahn, wie National.

Creditactien, desgleichen.

1854er und 1860er Loose ebenso.

1864er und Creditloose p. Stück in Thalern (wie Staats- und Südbahnactien).

Die Coupons (laufenden Zinse) werden aus dem Nennwerth berechnet und wie oben 150 östfl = 100 Rthlr oder 300 Francs = 80 Rthlr berechnet.

Wegen dieser Berechnung der Coupons ist nun bei der Calculation wie folgt zu verfahren: Man berechnet den ganzen Betrag des Papiers nach dem trassirten Course, zieht hievon die laufenden Zinse ab und sucht sodann die Notirung für den eigenen Platz, also für Berlin.

Zum Beispiel:

15. Januar.

150 Stück Staatsbahnactien	östfl 33750. —	à 185.	Rthlr 18243. 7.
Courtage	„ 16. 97.		„ 9. 4.
Coupons	„ 58. 33.		„ 31. 16.
	östfl 33825. 30.		Rthlr 18283. 27.

Die Coupons von 150 Stück = östfl 30000. — in 14 Tagen à 5 % betragen östfl 58. 33., welche à 150 = 100 Rthlr 38. 27 Sgr. betragen. Daher: Rthlr 18283. 27.

ab: Coupons	„ 38. 27.
bleiben	Rthlr 18245. —

Da Berlin französische Staatsbahnactien per Stück notirt, so finden wir den Berliner Cours durch

$$\frac{18245}{150} = \frac{18245 - 6081^2/_3}{150 - 50} = 121{,}633 = \text{Rthlr } 121{,}19 \text{ Sgr.}$$

100 Südbahnactien	östfl 18900. —	à 185.	Rthlr 10216. 7.
Courtage	„ 9. 50.		„ 5. 3.
Coupons	„ 38. 89.		„ 21. —
			Rthlr 10242. 10.
ab: Coupons von fl 20000. — 14 Tage à 5 % und $^{100}/_{150}$			„ 25. 28.
			Rthlr 10216. 12.

$$1 \text{ Stück} = \frac{10216{,}4}{100} = 102{,}164 = \text{Rthlr } 102.\ 5 \text{ Sgr.}$$

150 Stück Staatsbahnprioritäten	östfl 18150. —	à 185.	„ 9810. 25.
Courtage	„ 9. 12.		„ 4. 28.
Coupons	„ 335. —		„ 181. 4.
			Rthlr 9996. 27.
ab Zinsen aus östfl 30000. — 134 Tage à 3 % und 150 = 100.			„ 223. 10.
			Rthlr 9773. 17.

$$1 \text{ Stück} = \frac{9773{,}5666}{150} \times \frac{300}{80} = \frac{9773{,}5666}{40} = 244{,}34166 = \text{Rthlr } 244.\ 10^1/_4.$$

Wir müssen uns bei den folgenden Sendungen kürzer fassen und überlassen es daher unseren Lesern, die oben aufgestellten Totalbeträge auf die einzelnen Beträge zu vertheilen und mit den hier folgenden Schlußresultaten zu vergleichen.

2. Sendung.

	200 Stück 1860er Loose.	100 Stück 1854er Loose.	150 Stück 1864er Loose.
	Rℓ 10196. 28.	Rℓ 10997. 28.	Rℓ 6278. 13.
ab Coupons	„ 187. 1.	„ 575. 28.	—
	Rℓ 10009. 27.	Rℓ 10422. —	Rℓ 6278. 13.
	östƒ 100 = ƒ 75,01485.	östƒ 100 = 62,532.	1 Stück Rℓ 41,856.

3. Sendung.

	100 Stück Metalliques.	100 St. Staatsbahnactien	100 St. Staatsbahnprioritäten
	Rℓ 3303. 16.	Rℓ 12279. 7.	Rℓ 6553. 4.
Coupons	—	60 T. 5 % „ 111. 3.	—
	Rℓ 3303. 16.	Rℓ 12168. 4.	Rℓ 6553. 4.
	östƒ 100 = östƒ 49,533.	1 Stück Rℓ 121,68133.	1 Stück = Fr. 245,7425.

4. Sendung.

	200 österr. Creditloose	200 Galizische C.-L.-Bahn	100 Südbahnprioritäten.
	Rℓ 20646. 24.	Rℓ 24953. 8.	Rℓ 6056. 4.
Coup. 104 Tage	„ 385. 6.	104 T. 5 % „ 385. 5.	104 T. 3 % „ 115. 16.
	Rℓ 20261. 18.	Rℓ 24588. 3.	Rℓ 5940. 18.
	150 östƒ = Rℓ 75,981.	150 öst. ƒ = Rℓ 92,205.	1 Stück Fr. 222,77.

5. Sendung.

	300 St. österr. Creditloose	150 St. Südbahnactien	100 Südbahnpriorit.
	Rℓ 20279. 26.	Rℓ 15562. 25.	Rℓ 6082. 1.
Coupons	—	139 Tage 5 % „ 386. 3.	139 T. 3 % „ 154. 13.
	Rℓ 20279. 26.	Rℓ 15176. 22.	Rℓ 5927. 18.
	1 Stück Rℓ 67,599.	1 Stück Rℓ 101,178.	1 Stück Fr. 219,285.

6. Sendung.

	100 National	200 St. 1860er	100 St. 1864er	200 Böhm. Westb.
Coup.	69 Tage 5 %	39 Tage 5 %	—	159 Tage 5 %
	Rℓ 3778. 8.	Rℓ 10093. 5.	Rℓ 4172. 3.	Rℓ 16626. 8.
	„ 63. 27.	„ 72. 7.	—	„ 588. 27.
	Rℓ 3714. 11.	Rℓ 100020. 28.	Rℓ 4172.	Rℓ 16037. 11.
	östƒ 150 = Rℓ 55,7155.	östƒ 150 = Rℓ 75,157.	1 St. Rℓ 41,721.	östƒ 150 = Rℓ 60,14.

40) Frankfurt sendet nach Berlin

15. Jan.	100 St. à ƒ 250. — Mainz-Ludwigshafen Eisenbahnactien à 126.	ƒ 31500. —
	100 „ „ 500. — Ludwigshafen-Berbach „ à 150.	„ 75000. —
	Coupons vom 1. Januar 14 Tage à 4 %	„ 116. 40.
	Courtage 1 ‰ von ƒ 75000. —	„ 75. —
		ƒ 106691. 40.

Ferner

7. Februar	100 Stück à Rℓ 200. — Rhein-Nahebahn à 29 und 4 Rℓ = ƒ 7.	ƒ 10150. —
	Zins vom 1. Jan. 36 Tage à 4 %	„ 140. —
	100 Stück à ƒ 250. — Darmstädter Bankaktien à 204.	„ 20400. —
	Zins vom 1. Jan. 36 Tage à 4 %	„ 100. —
	Courtage 1 ‰ von ƒ 6000. —	„ 60. —
		ƒ 30850. —

Die Course verstehen sich stets für 100 Nennwerth. Die Actien der Rhein-Nahe-Bahn lauten auf Reichsthaler, welche 4 = 7 reducirt werden. Alle 4 Sorten werden in Berlin für 100 Nennwerth notirt und die auf süddeutsche Gulden lautenden durch 7 = 4 in Reichsthaler umgerechnet.

Anm. Die in der vorigen Aufgabe vorkommenden Actien tragen alle feste Zinsen. Wo keine feste Zinsen bezahlt werden, sondern nur Dividenden, deren Höhe nicht zum voraus bestimmt werden kann, würde der Verkäufer einer Actie für die Zeit von der letzten Dividendenzahlung bis zum Verkaufstage gar keinen Genuß von derselben haben. Um diesen Nachtheil zu verhüten, gewähren die Bankier unter sich die sogenannten Börsenzinsen, meistens 4 %. Die Eisenbahnactien in vorstehender Aufgabe gehören zu diesen Papieren. Die Courtage wird in Frankfurt vom Nennwerth berechnet.

Die Calculation der ersten Sendung läßt sich kürzer behandeln, als die der österreichischen Papiere, weil sie in einer einfachen Division besteht.

a) Mainz-Ludwigshafen mit Courtage $\frac{31525}{250} = 126^1/_{10}$.

b) Ludwigshafen-Berbach $\frac{75075}{500} = 150,15$.

Frankfurt trassirte nämlich den Betrag à 105, welcher Cours der Reductionszahl entspricht. Bei der zweiten Sendung hat Berlin einen kleinen Vortheil, indem der trassirte Cours höher ist, als die Reduktionszahl, nämlich $105^1/_8$ = 60 Thaler. Daher

Rhein-Nahe.		Darmstadt.	
fl 10150. —	Rth 5793. 3.	fl 20400. —	Rth 11643. 9.
„ 35. —	„ 20. —	„ 35. —	„ 14. 7.
„ 140. —	„ 79. 27.	„ 100. —	„ 57. 2.
fl 10325. —	Rth 5893. —	fl 20535. —	Rth 11714. 18.
ab Court.	„ 80. 27.	ab Cour.	„ 57. 3.
	Rth 5813. —		Rth 11657. 15.
100 = 29,065.		100 = 81,6.	

41) London sendet nach Berlin

10 Febr. 50 Stück à S.R. 500. — russ.-engl. Anleihe 5. Serie à $60^3/_4$.		S.R. 15187. 50.
Courtage $^1/_8$ %.		„ 19. —
		S.R. 15206. 50.
	à 37 d.	£ 2344. 6. 8.
auf Hamburg trassirt à 13. 8.		B.M 31648. 8.
2. März 50 Stück à S.R. 500. — desgl. 6. Serie à 78. und à 37.		£ 3006. 5. —
Courtage $^1/_8$ %.		„ 3. 15. 2.
		£ 3010. — 2.
auf Hamburg à 13. 10.		B.M 41011. 6.

Berlin berechnet die erste Sendung à 151, die zweite à 150 (Rth = 300 B.M).

In London sind die Zinse im Course mit begriffen. Die Zinse laufen vom 1. Oktober, bei der ersten Sendung also für 129 Tage, bei der zweiten 151 Tage,

beide à 5 %. Die Notirung derselben ist in Berlin in Prozent für 100 Silberrubel, **93** S.R. = 100 Thlr.; nach diesen Anhaltspunkten calculirt nun Berlin, wie folgt.

B℔ 31648. 8. à 151. =	ℛ 15929. 22.	***B℔*** 41011. 6. à 150.	ℛ 20505. 21.
à 93.	S.R. 14814. 66.		S.R. 19070. 30.
ab 129 Tage	„ 447. 91.		„ 524. 30.
von S.R. 25000. —	S.R. 14366. 75.		S.R. 18546. —
100 S.R. =	S.R. 57,467.	100 S.R. =	74,183.

---

e) Münzen, Maße und Gewichte.

Die Betrachtung der in obiger Aufschrift bezeichneten Gegenstände gehört eigentlich in das nächste Kapitel; dieselben sind aber erstens von so großer Wichtigkeit für den Verkehr und zweitens bilden sie einen großen Theil des Stoffes bei den kaufmännischen Berechnungen, daß wir das Nöthige hier in einem besonderen Abschnitte sagen müssen.

Ohne ein geregeltes Münz-, Maß- und Gewichtswesen würde der Verkehr so wenig bestehen können, als ohne Sicherheit der Straßen. Dies wurde schon im Alterthum anerkannt, in dem der Staat die Regelung dieser Verkehrsmittel und die Aufsicht über dieselben in die Hand nahm, und so ist es bis heute geblieben.

Wenn es bei einem Tausche ehrlich zugehen soll, also ohne Betrug, aber auch ohne Leichtsinn, so müssen die Werthe der zu tauschenden Gegenstände gleich sein. Um aber die Werthe von zwei verschiedenen Gegenständen zu vergleichen, kann man zwei Wege einschlagen. Man vergleicht entweder den einen mit dem andern, oder beide mit einem dritten Gegenstand. Nehmen wir an, A hat Fernambukholz, B hat Campecheholz zu vertauschen; A kann nun sagen, 1 Gewichtstheil Fernambukholz sei soviel werth als vier gleiche Gewichtstheile Campecheholz. Beide können aber auch sagen, eine gewisse Gewichtsmenge Fernambukholz ist 4 Stück Silber oder Gold in gleicher Größe, und die gleiche Gewichtsmenge Campecheholz ist nur 1 Stück Silber oder Gold in derselben Größe wie jene 4 Stück werth.

Daß sich Gold und Silber besser zur Vergleichung des Werthes und zum allgemeinen Tauschmittel eignen als die übrigen Gegenstände unter sich, ist leicht einzusehen. Diese übrigen Gegenstände — wir wollen solche Waaren nennen — dienen zum Gebrauch; sie können sogar ganz verbraucht werden; sie sind auf verschiedene Weise dem Verderben — Zerstören ausgesetzt. Gold und Silber nicht. Eine Porzellanschale in Stücke zerschlagen hat keinen Werth mehr; ein goldener Becher in Stücke zertheilt kann ohne merklichen Gewichtsverlust wieder aus den Stücken hergestellt werden und das kleinste Stückchen Gold von einem Klumpen abgelöst, hat den gleichen Werth im Verhältniß zu seinem Gewicht wie die zusammengebliebene Masse.

Diese beiden Metalle hat man nun auch längst als die tauglichsten Waaren von den übrigen verbrauchbaren Gegenständen ausgeschieden, um den Werth der letzteren zu vergleichen und sie, in bestimmte Formen gebracht, als Geld, als Tauschmittel, den Waaren gegenüber gestellt.

Setzt nun der Staat fest, wie groß die Gewichtseinheiten bei wägbaren Waaren, die Maßeinheiten bei meßbaren und wie schwer die zum Tauschmittel bestimmten Gold- oder Silberstücke sein sollen, so ist sein Münz-, Maß- und Gewichtssystem fertig.

Wir wollen nun annehmen, ein Regent habe folgendes befohlen.

Man nehme einen Würfel von Eisen so lang, breit und hoch wie mein Daumen von der Nagelspitze bis zum Gelenk, und nenne diesen Würfel „Pfund" und hundert solcher Pfunde einen Centner. Nach diesen Gewichten sollen wägbare Waaren verkauft werden.

Ferner nehme man die Länge von der Spitze meines Mittelfingers bis zum Ellenbogen und nenne dieselbe Elle, ulna, sodann die Länge von der Spitze des Mittelfingers bis unter den Arm mit dem Namen: Arm, Brachium, oder auch große Elle. Mit der ersteren kleinen Elle sollen feine Stoffe, mit der großen geringere Stoffe beim Verkauf gemessen werden.

Dann verfertige man hohle Gefässe, deren Raum einen Würfel der kleinen und der großen Elle einnimmt, nenne sie Malter und Ohm und brauche solche beim Verkauf von Sämereien und von Getränken.

Von allen diesen Maßen sollen genaue Muster gefertigt und je ein Exemplar in meinen Palast und in den Palästen der Statthalter der Provinzen aufbewahrt werden. Mit größter Genauigkeit ist das Urmaß, die Länge meines Daumens anzufertigen, weil daraus die übrigen abgeleitet sind.

Ferner soll man ein Stück feines Silber von der Schwere eines Pfundes in 12 Theile theilen, welche Mark heißen, und in solchen Marken den Werth eines Pfundes, Centners, einer großen oder kleinen Elle, eines Malters und des Ohms aller verkäuflichen Waaren ausdrücken und die Anzahl Marken für eine jede der genannten Maß oder Gewichtseinheiten soll der Preis der Waare genannt werden. Dies die nähere Ausführung des gedachten Systems.

Daß in ähnlicher Weise schon im frühesten Alterthum bei Bestimmung der Maße ꝛc. verfahren wurde, kann geschichtlich nachgewiesen werden.

Gesetzt nun, der Beherrscher eines andern großen Landes, welches mit dem soeben angeführten in Handelsverbindungen steht, verfahre auf gleiche Weise, habe aber einen größeren oder kleineren Daumen, als der erste, so werden durchaus dessen Maße und Münzen auch größer oder kleiner werden; und wieder andere bauen ihr System auf ganz andere Grundlagen oder setzen Maße, Gewichte und Münzen willkürlich ohne System fest, so ist auch die Verschiedenheit dieser Verkehrsmittel, welche zum Theil heute noch besteht, erklärt.

Um daher im Handel und Verkehr sicher zu gehen, muß man die Maße und Gelder des einen Landes mit denen der andern vergleichen können und hier können wieder obige zwei Wege eingeschlagen werden. Das eine Land

vergleicht entweder alle übrigen mit den seinigen, oder man wählt die Maße eines Landes ein= für allemal aus, um alle übrigen daran zu messen.

Jetzt sind wir bei der Gegenwart angekommen.

Fast allgemein hat man die französischen Maße und Gewichte zur Vergleichung und Bestimmung aller übrigen ausgewählt; es ist daher am Platze, das französische System näher zu beleuchten.

Als in der großen Revolution am Schlusse des vorigen Jahrhunderts in Frankreich alles Alte umgestoßen wurde, kam die Reihe auch an Maß, Gewicht und Geld und hiebei wollte man recht gründlich verfahren und ein System auf ewig unveränderlicher Grundlage aufbauen. Hiezu glaubte man das Mittel gefunden zu haben, wenn man einen bestimmten Theil des Erdumfanges als Längegrundmaß nahm und die übrigen davon ableitete.

Dieses Grundmaß sollte der 40millionste Theil des Erdumfanges sein und Meter heißen. Der Rauminhalt eines Würfels von 1/10 Meter lang, breit und hoch bildet als Liter die Einheit der Hohlmasse für trockene und flüssige Dinge. Das Gewicht eines Liter destillirten Wassers ist das Kilogramm, dessen tausendster Theil, das Gramm, die Gewichtseinheit bildet. Die Eintheilung ist durchaus Decimal. Alle Mehrfachen der Einheiten werden durch griechische, alle Unterabtheilungen durch lateinische Namen bezeichnet. Alle Größen sind nur bei einer bestimmten Temperatur richtig. Daher:

1000fach	100fach	10fach
Kilometer	Hektometer	Dekameter
Kiloliter	Hektoliter	Dekaliter
Kilogramm	Hektogramm	Dekagramm
1	10	100
	1	10
		1

1fach	1/10	1/100	1/1000
Meter	Decimeter	Centimeter	Millimeter
Liter	Deciliter	Centiliter	Milliliter
Gramm	Decigramm	Centigramm	Milligramm
1	10	100	1000
	1	10	100
		1	10

Als Münzeinheit wählte man den Franken von 5 Gramm Gewicht, und 4 1/2 Gramm fein Silber enthaltend und in 100 Centimes getheilt.

Bis hieher stand das System unübertrefflich da; wenn alle Mustermaße auf einmal verloren giengen, durfte man nur geschwind wieder den Erdumfang messen, den 40millionsten Theil bei der gegebenen Temperatur

davon nehmen, die übrigen Maße hiernach wieder herstellen; dann wäre bald abgeholfen.

Allein, die Sache hat ein Häkchen. Daß die Messung auf dem gleichen Meridian vorgenommen werden müßte wie die frühere, versteht sich von selbst. Allein wird dieselbe ein gleiches Resultat liefern? Der zweite Punkt ist der folgende: man mußte doch nothwendig die neuen Maße mit den alten vergleichen können. Als Originalmaßstab für alle Längenmaße galt vordem dasjenige Exemplar einer Toise von 6 alten Fußen, welche bei Gradmessungen in Peru diente, daher heutzutage noch die Toise von Peru heißt und bei + 13° Réaumur ihre richtige Länge hat; 1 Pariser Fuß hielt 12 Zoll und 12 Zoll = 144 Linien.

Man maß nun nicht den ganzen Erdumfang, sondern vorerst ein Stück von Dünkirchen nach Barcelona, berechnete hieraus den Meter, verglich ihn mit dem alten Maß und bestimmte ihn provisorisch auf $443\frac{4}{9}$ alte Pariser Linien. Eine spätere, bis zu den Balearen ausgedehnte Messung ergab einen Meter von 443,295936 und so wurde derselbe definitiv auf 443,296 alte Pariser Linien festgesetzt und ist daher nichts weniger mehr als der 40 millionste Theil des Meridians, sondern ganz einfach $\frac{443296}{144000}$ alte Pariser Fuß oder vielmehr $\frac{13853}{27000}$ Toisen und wenn heute alle Maße verloren giengen, so müßte man den Meter aus der Toise herstellen, wenn die nicht auch fort wäre. Beiläufig sei indessen noch gesagt, daß spätere Messungen Meter von 443,31 und sogar 443,39 ergeben haben, und daß, wenn letztere Zahl fest für den Meter angenommen und die übrigen Ableitungen, wie oben gemacht worden wären, das nun schwerere Kilogramm $\frac{100066}{100000}$ des jetzigen Kilogramms betragen hätte.

Also die Toise von Peru ist das Grundmaß und nicht der Erdmeridian und das System ist daher nichts weniger als, wie Viele glauben, ein natürliches.

Wenn dieses französische System nun auch gar keine sonstigen Vorzüge vor andern hätte, so hat es den der dezimalen Theilung, vermittelst deren man eine Vergleichung, wenn nicht jedesmal mit absoluter, so doch mit der größten annähernden Genauigkeit ausdrücken kann, indem man mit jeder weiteren Dezimalstelle der Genauigkeit näher rückt, und dieser Eintheilung haben wir es zu verdanken, daß seit Einführung derselben in Frankreich die Anwendung der Dezimalbrüche auch in die bürgerlichen Rechnungen übergegangen ist, während sich ihrer bis dahin nur Mathematiker vom Fach bedienten.

Will man jetzt die verschiedenen Gewichtseinheiten zweier Länder vergleichen, so gibt man an, wie viel französische Gramm jedes wiegt.

Bei Hohlmaßen für trockene und flüssige Dinge dient das Liter oder das Hektoliter (100 Liter) als Vergleichungsmaß.

Für Ellen- und Fußmaße der Meter; doch bedient man sich hier noch häufig der alten Pariser Linien.

Auch bei Vergleichung der Münzen gibt man, namentlich in tabellarischen Uebersichten, deren Gewicht in Gramm an, stellt das Legirungsverhältniß daneben und kann dann noch weiter beifügen, wie viele Gramm feines Silber oder Gold die betreffende Münze enthält. Weiter aber wird, da nicht jeder Staat bei seinem Münzwesen dasselbe Gewicht anwendet, je nachdem die Tabellen zum Gebrauch dieses oder jenes Staates bestimmt sind, angegeben werden müssen, in wie vielen Stücken eine Einheit des dortigen Münzgewichtes feines Metall enthalten ist. Wir werden später einige derartige Tabellen folgen lassen.

1.

Münzwesen.

Wir wollen jetzt über das Münzwesen besonders noch einiges sagen und dann die Münzsysteme der verschiedenen Staaten näher betrachten. Des Zusammenhanges halber müssen wir hie und da in der Arithmetik schon Gesagtes wiederholen.

Eine Münze ist ein mit einem Gepräge versehenes, zum Umlauf als Tauschmittel (Geld) bestimmtes Stück Metall von gesetzlich bestimmtem Gewicht und Feinheit. Sie unterscheidet sich von der Medaille dadurch, daß letztere nicht zum Umlauf bestimmt ist, und sich in der Regel durch höheres Gepräge auszeichnet. Das Gepräge der Münzen ist mit ganz wenigen Ausnahmen erhaben.

Die Form der Münzen ist die runder Platten. Ungeprägte Stücke gleichen daher Cylindern von geringer Höhe und desto größerer Grundfläche. Die runden Flächen, auf welche das Gepräge kommt, bilden die Vorder- und die Kehrseite der Münzen (Avers und Revers) die Höhe des Cylinders den Rand. Das Gepräge selbst besteht aus dem in der Mitte befindlichen Bilde, Wappen oder der Inschrift, der dasselbe umgebenden Umschrift (legende); auf manchen Münzen ist das Bild und die Legende durch einen Querstrich unterbrochen, welcher der Abschnitt genannt wird. Der Rand ist entweder gekerbt, oder mit einer meist vertieften Randschrift versehen.

Avers ist stets diejenige Seite, auf welcher die Legende beginnt, z. B. bei den österreichischen Brabanter Kronenthalern, die Seite mit dem Doppeladler, weil da die Legende mit dem Namen des Kaisers anfängt.

Die Ausdrücke Schrot, Korn, Feingehalt, Stückzahl auf das rauhe und feine Gewicht, Toleranz und Remedium wurden schon in der Arithmetik Seite 350 u. ff. erklärt.

Unter Münzfuß versteht man die Angabe, in wie viel Stücken der

Einheit der Landeswährung eine Einheit des Münzgewichtes feines Gold oder Silber enthalten ist. Dies ist ein langer Satz; mit Zahlen läßt es sich besser erklären.

In Süddeutschland ist die Einheit der Währung ein Silbergulden à 60 kr. (Währung).*) Die Einheit des Münzgewichts das Pfund von 500 französischen Gramm.

500 Gramm feines Silber sind enthalten in 52½ Gulden (Münzfuß). Alle für ein Land nach dem gleichen Münzfuße geprägten Vielfachen und Unterabtheilungen bilden zusammen ein Münzsystem.

Legirung, Durchmesser, Gepräge, Verhältniß der einzelnen Sorten zu der Einheit u. s. w. werden durch die Münzordnung bestimmt.

Treten mehrere Staaten zu einem gemeinsamen System zusammen, so bilden sie einen Münzverein, sei es nun, daß sie nach einem gleichen Münzfuße prägen, oder ihre Münzfuße in ein gerades Verhältniß bringen und sich dabei über eine gemeinschaftliche Vereinsmünze verständigen.

Solche Münzvereine bilden:

a. seit 1865 Frankreich mit Belgien, der Schweiz und Italien.
b. seit 1857 die meisten damals zum deutschen Bund gehörigen Staaten, aus dem aber Oesterreich seit 1. Jan. 1868 ausgetreten ist, um sich dem französischen System anzuschließen.

Je nachdem die Einheit eines Münzsystems aus Gold oder Silber besteht, hat ein Land Gold- oder Silberwährung. Wie wir in der Arithmetik gesehen haben, bestehen die Rechnungseinheiten des 30, des 45 und 52½ Guldenfußes aus Silber, folglich besteht bei uns Silberwährung und die Goldmünzen haben einen veränderlichen Werth. In einigen Staaten besteht theilweise noch Doppelwährung, wovon an den betreffenden Stellen das Nähere kommt.

Bremen hat Goldwährung, indem der Bremer Thaler von 72 Groten der fünfte Theil einer Pistole oder eines Louisd'or ist.

Das Münzwesen in Deutschland.

Die im Jahr 1857 in Wien geschlossene Münzconvention ist noch von zu kurzer Dauer, als daß nicht noch Münzstücke aus früheren Systemen umlaufen sollten, zumal da den Münzen des zunächst hervorgegangenen Systems gleiche Geltung gesetzlich beigelegt wurde. Zudem hängen die in einigen Theilen Deutschlands seit Mitte des vorigen Jahrhunderts erlassenen Bestimmungen so enge zusammen, daß wir nothwendig auf diesen Zeitpunkt zurückgehen müssen. Wenn wir hier einen tüchtigen Grund gelegt haben, werden wir uns später kürzer fassen können.

Das beim Münzwesen in Deutschland dienende Gewicht war seit Jahr-

---

*) Unter Währung versteht man auch die Art der Eintheilung der Einheit.

hunderten die sogenannte Cölnische Mark,*) deren Schwere übrigens an verschiedenen Orten sehr verschieden befunden wurde. Man rechnete sie indessen stets zu 4864 alten holländischen Assen. Diese holländischen Asse dienten damals, wie heute die französischen Gramm, als Vergleichungsmaßstab.

Nach neueren Angaben wäre die Cölnische Mark 4864,69 Asse gewesen.

4864 = 233,779, 4864,68 = 233,8123 franz. Gramm.

Die Hauptmünze war aber seit 1559 ein Thaler, der sogenannte Speciesthaler; 8 Stücke derselben wogen eine Cölnische Mark und in 9 Stücken war eine Mark fein Silber enthalten. Die Feinheit des Silbers war daher = $^8/_9$ oder nach Lothen ausgedrückt $14^2/_9$ löthig oder 889 Tausendtheile.

In Gramm wog ein Thaler, wenn wir den Durchschnitt von obigen Zahlen nehmen, 29,2244 und enthielt 25,977 Gramm fein Silber.

Dieser Thaler war also wirklich geprägt; allein man rechnete nicht nach demselben, sondern nach nicht geprägten Rechnungseinheiten, was freilich sehr vielen unserer Leser unbegreiflich scheinen wird und doch bestand in Süddeutschland, wie wir später zeigen werden, bis 1837 ein ähnliches Verhältniß.

Man rechnete nämlich

in Süddeutschland nach Gulden à 60 kr.; 2 Gulden = 1 Speziesthaler
in andern Theilen nach Reichsthlrn. à 90 kr.; $1^1/_3$ Reichsthlr. = 1 Speziesthlr.
In einem großen Theile Norddeutschlands, namentlich Sachsen, Polen, Preußen rechnete man nach eben denselben Reichsthalern und theilte dieselben in 24 Groschen; so daß ein Species = 32 Groschen hier und 120 kr. dort galt.

Hie und da wurde der Ausdruck Gulden auch in Norddeutschland bei der Werthbezeichnung der Rechnungsthaler gebraucht, indem man ihn = $1^1/_2$ Gulden = 24 Groschen setzte, ihn aber nie in Kreuzer eintheilte, wogegen in Süddeutschland die Benennung Groschen für den 20. Theil des Gulden und den 30. Theil des Thalers heute noch, namentlich in Mähren gebraucht wird. (Die deutsche Groschenwährung gieng von Böhmen aus, kam zuerst nach Meissen (Chursachsen), dann nach Preußen und Polen). Die Kreuzerwährung 60 = 1 Gulden gieng von den 4 Churfürsten am Rhein aus und hieß deßhalb rheinische Währung. Irrthümlicher Weise wird noch häufig auch in neueren Werken „rheinisch" gleichbedeutend mit süddeutscher Währung genommen, während sich dieser Beisatz bloß auf die Eintheilung des Gulden in 60 kr. statt in 16 Groschen bezieht.

Wir müssen uns dieses, wenn auch kuriose Doppelverhältniß von wirklich geprägten und von Rechnungsthalern wohl merken, weil es trotz der Veränderung des Münzfußes bis 1838 fort bestand und heute noch die Notirungen des Hamburger Geldcourses nicht wohl ohne Kenntniß dieser Verhältnisse verstanden werden können.

---

*) Die Hälfte des Cölnischen Pfundes, wie überhaupt die Gewichtsmark immer einem halben Pfunde gleich gerechnet wurde.

		Gulden.		Kreuzer.		Rechnungsreichsthaler.		Groschen.
1 Speciesthaler	=	2	=	120	=	$1\frac{1}{3}$	=	32
1 Rechnungsreichsthlr.	=	$1\frac{1}{2}$	=	90	=	1	=	24
1 Gulden	=	1	=	60	=	$\frac{2}{3}$	=	16
1 halber Gulden	=	$\frac{1}{2}$	=	30	=	$\frac{1}{3}$	=	8

in Böhmen und Mähren wie auch in einigen Theilen Süddeutschlands

1 Rechnungsreichsthaler 30 } Groschen.
1 Gulden 20 }

Ferner:

1 Cölnische Mark Silber
= 9 Species = 12 Rechnungsreichsthaler = 18 Gulden.

In Hamburg wurde der Species in 3 Mark à 16 Schillinge also in 48 Schillinge getheilt.

Der genannte Speciesthaler war 1559 zur gesetzlichen Reichsmünze erhoben worden. Aber im Laufe der Zeit, namentlich im dreißigjährigen Kriege, hielt sich fast kein Münzherr mehr an jene Verordnung. Alle Veränderungen aber gehören in die Münzgeschichte und nur einer derselben werden wir bei der Darstellung der Hamburger Bankwährung noch erwähnen müssen.

Als alle Versuche zu einer allgemeinen Verständigung über ein gemeinsames Münzwesen scheiterten, giengen die beiden Staaten Oesterreich und Preußen mit Reformen voran.

1748 gieng Oesterreich zum 20 Gulden- oder 10 Speciesthalerfuße über und prägte die Speciesthaler, so daß $8\frac{1}{3}$ Stück eine Cölnische Mark wogen, Feingehalt $13\frac{1}{3}$ löthig = $833\frac{1}{3}$ Tausendtheile und in 10 Stück 1 Mark fein Silber.

Die Hauptmünzen nach diesem Fuße waren

		rauhe Mark.	Feingehalt.	Feine Mark.	Werth.	Kreuzer
Speciesthaler	=	$8\frac{1}{3}$	$13\frac{1}{3}$ Loth.	10	2 Gulden	120
Halbe „	=	$16\frac{2}{3}$	$13\frac{1}{3}$	20	1 „	60
Sechstel „	=	35	$9\frac{1}{3}$	60	$\frac{1}{3}$ „	20
Zwölftel „	=	60	8	120	$\frac{1}{6}$ „	10
Vierundzwanzigstel	=	105	7	240	$\frac{1}{12}$ „	5

Preußen gieng 1750 zu einem 14 Thalerfuß oder 21 Guldenfuße über, indem es den bisherigen Rechnungsreichsthaler wirklich als geprägte Rechnungsmünze einführte.

Reducirt man den neuen österr. Speciesthaler auf den Rechnungsthaler, so entspricht der 10 Speciesthaler- oder 20 Guldenfuß einem $13\frac{1}{3}$ Rechnungsreichsthalerfuße und die beiden Reichsthalerfuße von $13\frac{1}{3}$ und 14 entsprechen einem Verhältnisse von 100 = 105.

Es wurden wirklich Reichsthaler nach diesem Fuße geprägt, ferner $\frac{1}{3}$ und $\frac{1}{6}$ Thaler.

Wir rücken nun der Gegenwart immer näher, und werden nächstens den Zusammenhang begreifen. Chursachsen, Braunschweig, Hannover und andere führten den neuen Speciesthaler ein, giengen also zum 20 Gulden- = $13\frac{1}{3}$ Reichsthalerfuße über. Die für die Reichsthalerländer wirklich geprägten Münzstücke waren hauptsächlich folgende:

10 eine feine Cöln. Mark	= 1 Species	= $1\frac{1}{3}$	Reichsthaler.
20	= $\frac{1}{2}$ "	= $\frac{2}{3}$	"
40	= $\frac{1}{4}$ "	= $\frac{1}{3}$	"
80	= $\frac{1}{8}$ "	= $\frac{1}{6}$	"

Der Reichsthaler blieb hier also wie bisher bloßes Rechnungsgeld.

In Süddeutschland entschloß sich zuerst Bayern dem Beispiel Oesterreichs zu folgen, indem es 1753 durch die Münzconvention mit Oesterreich den 20 Guldenfuß annahm, woher der 20 Gulden- oder $13\frac{1}{3}$ Reichsthalerfuß heute noch Conventionsfuß und der nach diesem Fuß geprägte Speciesthaler „Conventionsthaler" heißt.

Nach Abschluß der Convention fiel es Bayern erst ein, daß es eine Uebereilung begangen hatte. Bayern hatte nämlich schon länger (etwa seit 1737) 30 Kreuzer- und 15 Kreuzerstücke geprägt und so, daß erst in 24 Gulden eine feine Mark Silber enthalten war; von diesen 30 Kreuzerstücken kommt hie und da noch eines vor und unseren älteren Lesern werden sie noch wohl bekannt sein. Dieselben waren über Walzen auf Filz geprägt, hatten daher eine gebogene Gestalt, im Avers das Brustbild, im Revers das bayerische Wappen mit dem Löwen, und obschon nur 13löthig, ein sehr schönes Aussehen (wie denn die bayerischen Münzen bis in die neueste Zeit durch schönen Weißsud sich auszeichneten), so daß das Publikum wie heutzutage von den französischen Münzen steif und fest behauptete, sie enthielten das feinste Silber. Dieser Glaube wurde noch dadurch bestärkt, daß diese bayerischen 30 Kreuzerstücke von den Silberarbeitern sehr gesucht waren, was aber seinen Grund nicht in dem feinen Silber hatte, sondern darin, daß 13 löthig gerade die für verarbeitetes Silber gesetzlich vorgeschriebene Feinheit war, daß je ein Stück gerade zu einem silbernen Deckel auf Tabakspfeifenköpfe reichte und der Silberarbeiter so auf die billigste und bequemste Weise zu seinem Deckelmaterial kam.

Kehren wir zu unserem Gegenstand zurück. Bayern hatte sich also übereilt. Der Vierundzwanzig Guldenfuß war einmal da, und von einem leichteren zu einem schwereren Münzfuß zurückzugehen, ist eine mißliche Sache. Bayern wollte sich von der Convention lossagen. Es gab jedoch einen Ausweg.

Bayern sollte nämlich fortan seine Münzen nach dem 20 Guldenfuß prägen und bezeichnen, dieselben aber nach dem 24 Guldenfuße in Umlauf setzen dürfen.

So geschah es und in solcher Weise schlossen sich bis 1763 auch die übrigen süddeutschen Münzherren diesem System an und gaben dem Vierundzwanzigguldenfuße seinen Ursprung.

Es wurden in Süddeutschland geprägt:

	Bezeichnung.	Werth im 20 fl Fuß.	Werth im 24 fl Fuß.
Speciesthaler	10 eine f. Mark.	fl 2. —. Xr	fl 2. 24. Xr
Sechstelspezies	60 „ „ „	—. 20. „	—. 24. „
Zwölftel	120 „ „ „	—. 10. „	—. 12. „
Vierundzwanzigstel	240 „ „ „	—. 5. „	—. 6. „

Daher kommt nun die bis zum Jahr 1858 nöthige Reduction des Augsburger Conventionsgeldes und die heute noch bei älteren österreichischen Staatspapieren übliche Berechnung in süddeutschem Geld nach dem Verhältniß 5 = 6 oder einfach 5/6.

Obschon bis in die neueste Zeit aus Unkenntniß der Verhältnisse der Beisatz „Vierundzwanzig Guldenfuß" noch gebraucht wurde, so hatte derselbe im ganzen bloß kurze Dauer. Gulden und halbe Guldenstücke wurden gar nicht einmal nach demselben geprägt; obige Sorten vertraten das ganze Doppelsystem.

In den zu Oesterreich gehörigen Theilen der Niederlande (Brabant) existirten noch von den burgundischen Zeiten her Thaler; dieselben wurden 1567 zuerst geprägt; auf die Cölnische Mark reducirt wogen 7,053 Stück eine Mark à $14^1/_6$ Loth fein und in 9,095 Stücken war eine Cölnische Mark fein Silber enthalten. Sie hatten im Wappen das heilige Andreaskreuz und 3 oder 4 Kronen, woher sie den Namen Kreuz- oder Kronenthaler erhielten.

Im Jahr 1755, also kurz nach Einführung des 20 Guldenfußes fieng Oesterreich an, diese Kronenthaler für seine österreichischen Niederlande zu prägen (Brustbild und Kreuz) für 1790 aber auch in großer Anzahl für Oesterreich selbst (Doppeladler und Kreuz). Durchschnittlich wogen $7^{11}/_{12}$ Stück eine Mark und bei einer Feinheit des Silbers von $13^{17}/_{15}$ Loth war in 9,0837 Stücken eine Mark feines Silber enthalten. Anfangs wurden sie auf fl $2^1/_5$ (fl 2. 12.) des 20 Guldenfußes gesetzt, was beinahe genau dem Verhältniß zu dem Conventionsgelde entsprach. Im Jahr 1793 aber setzte es solche auf fl 2. 15. Diese Thaler hatten gleich von 1790 an den Weg nach Süddeutschland gefunden, und galten sie in Oesterreich fl 2. 15, so coursirten sie in den 24 Guldenfußgegenden zu fl 2. 42 (schon 1783 wurden sie in Oesterreich auf fl 2. 14., 1788 sogar fl 2. 16. und dann erst wieder auf fl 2. 15. gesetzt. Hatte Oesterreich eine schöne Anzahl prägen lassen, und zu einem höheren Werth ins Ausland geworfen, so wollten die diesseitigen Landesherren auch Nutzen daraus ziehen (sie wollten von der Gans auch eine Feder haben; wie es in einem Liede von 1519 über Herzog Ulrich von Württemberg heißt) und fingen ebenfalls an, Kronenthaler zu prägen. In Kronenthalern kam aber die Mark fein Silber anstatt zu 24 Gulden, durchschnittlich zu $24^{54}/_{100}$ Gulden aus. So war der 24 Guldenfuß schon gewaltig erschüttert.

Dazu kam noch, daß eine Menge alter französischer 6 Livresthaler in Süddeutschland umliefen und welche zu fl 2. 45 (24 Guldenfuß) angenommen wurden, nach Außercourssetzung derselben aber in Frankreich in Folge des Ueberganges zur Frankenwährung in solchen Maße und zum großen Theil in abgeschliffenen und befeilten Stücken zu uns herüberkamen, daß

man sie nur noch zu fl 2. 42. annahm und den Kronenthalern also gleich setzte.

Endlich machte sich auch England die zu hohe Annahme der Kronenthaler zu Nutzen, indem es sich die Erlaubniß herauswirkte, die Hülfsgelder an die deutschen Staaten während der napoleonischen Kriege in österreichischen Kronenthalern zu zahlen und — diese Kronenthaler selbst prägen zu dürfen.

England zahlte aber von 1793 bis 1816

an Oesterreich allein	£	10,722,019. —.
„ Bayern, Baden, Hessen-Darmstadt	„	797,491. —.
„ verschiedene Fürsten	„	300,666. —.
zusammen	£	11,820,166. —.

Dies macht 1 £ in runder Zahl zu fl 12. — gerechnet und 1 Kronenthaler zu fl 2. 42. — 52,534,071 Stück Kronenthaler und wenn wir den Gewinn abzüglich der Anfertigungskosten, welche ebenfalls englische Arbeiter erhielten, nur zu 1 Pence auf das Stück rechnen einen solchen von £ 218,892.— gegen Conventionsgeld im 20 Gulden- oder gegen den gesetzlichen 24 Guldenfuß. Ein Beweis, wie wichtig eine genaue Kenntniß der Münzverhältnisse ist.

Schon hiedurch also war, da die Conventionsmünzen ziemlich in den Hintergrund traten, dem 24 Guldenfuß in Süddeutschland der erste Todesstoß gegeben.

In den Jahren 1823—1825 ließen Württemberg, Baden, Großherzogthum Hessen Ein- und Zweiguldenstücke thatsächlich im 24½ Guldenfuße prägen (in 24½ Gulden war eine feine Mark Silber enthalten) zwar in geringer Menge, Württemberg nur für ca. fl 78,000. —, von 1828—1831 Baden Thaler à 100 und Zehntelsthaler à 10 xr ausdrücklich nach dem Kronenthalerfuße und als endlich bei Gründung des deutschen Zollvereins (1. Januar 1834) die Thaler des 21 Guldenfußes oder 14 Thalerfußes von Preußen an allen Zoll- und anderen öffentlichen Kassen zu fl 1. 45, (süddeutsch) angenommen wurden, war der 24½ Guldenfuß factisch bestätigt und der 24 Guldenfuß zu Grabe getragen, wiewohl derselbe gesetzlich noch bestehen sollte.

Wir haben bisher noch unerwähnt gelassen, daß Oesterreich von den Kronenthalern mit Doppeladler und Kreuz und Brustbild und Kreuz auch halbe, von Brustbild und Kreuz auch Viertelsthaler (Cäsperlein, weil sie das Entrée im Casparle-Theater in Wien waren) prägen ließ, welche in Süddeutschland zu fl 1. 21 und zu 40½ xr umliefen. Diese hatten sich mit der Zeit entsetzlich abgeschliffen. Von der Unmasse der Scheidemünzen wollen wir gar nicht reden.

Der 24½ Guldenfuß, gesetzlich eingeführt. Die süddeutsche und die norddeutsche Münzconvention.

Es war unter den geschilderten Umständen gewiß nicht zu spät, an eine gründliche Reform zu denken. Baden gieng anfangs 1837 voran, indem es die halben Kronenthaler auf fl 1. 20, die Viertel auf 39 kr herabsetzte; ob mit oder ohne Entschädigung der Besitzer solcher Sorten können wir nicht sagen. Württemberg folgte nach, indem es die genannten beiden Sorten im Mai 1837 zu ihrem bisherigen Umlaufswerthe einzog und solche zu fl 1. 20 und 39 kr wieder in Umlauf setzte; der Besitzer von solchen Kronenthalern bekam nämlich für je 80 Stück, welche er auf das Kassenamt brachte, 81 Stück der nämlichen Sorte zurück. Die Sorten sollten sodann nach und nach eingezogen und umgeprägt werden.

Hierauf traten Abgeordnete der verschiedenen süddeutschen Staaten zusammen und am 25. August 1837 wurde die Münchener Münzconvention unterzeichnet, welche den 24½ Guldenfuß mit Ausprägung von Einguldenstücken und ½ Guldenstücken einführte; 1846 kamen dann noch aus den seither eingezogenen Kronenthalern „Zweiguldenstücke" hinzu.

So kam es nach einigen hundert Jahren endlich dazu, daß wir in Süddeutschland nicht bloß einen idealen, nicht geprägten Rechnungsgulden erhielten, sondern daß der Gulden auch wirkliche, dem Münzfuß entsprechende Rechnungsmünze war.

Im folgenden Jahre wurde am 30. Juli die Dresdener Münzconvention unterzeichnet. Wie schon oben gesagt, bestanden die wirklichen Münzen Norddeutschlands außer Preußen aus den Sorten des 20 Guldenfußes, von denen der halbe Species als ⅔ Reichsthaler galt. Jetzt giengen auch die norddeutschen Staaten zum 14 Thaler- oder 21 Guldenfuße über und prägten jetzt wirklich ganze Thaler, so daß auch hier der Thaler nicht mehr allein Rechnungsgeld, sondern Rechnungsmünze war.

Dazu wurde eine neue Münze geschaffen, die für beide Vereinsgebiete gemeinschaftliche Vereinsmünze, welche auch die doppelte Bezeichnung hatte: „2 Thaler, 3½ Gulden".

Oesterreich blieb bei seinem 20 Guldenfuße. Von Hamburg sprechen wir nachher.

Stellen wir jetzt die wirklich nach dem 14 Thaler- und 24½ Guldenfuße geprägten Münzen zusammen.

	1 rauhe Mark.	Legirung.	1 feine Mark.	Werth.	Werth.
Doppelthaler	6,3	0,900	7	Rthl 2.	fl 3. 30.
Einfache Thaler	10,5	0,750	14	„ 1.	„ 1. 45.
Zwei Gulden	11,025	0,900	12,25		„ 2. —
Ein Gulden	22,05	0,900	24,5		„ 1. —
Halbe Gulden	44,1	0,900	49,0		„ — 30.

Die Doppelthaler, Zwei-, Ein- und die halbe Gulden waren also 900

Tausendtheile = 14,4 löthig fein, die einfachen Thaler nur 12 löthig = 750 Tausendtheile.

Die von Württemberg, Baden und Hessen im Jahr 1823 geschlagenen Zweigulden- und Einguldenstücke, ebenfalls nach dem 24½ Guldenfuß waren auch 12 löthig.

Daneben durften die Kronenthaler zu fl 2. 42, fl 1. 20 und 39 Xr fort coursiren und sollten nach und nach eingezogen werden.

Bei Veranlassung der genannten beiden Conventionen wurden auch die bei den Münzämtern der contrahirenden Staaten dienenden Markgewichte einer Untersuchung unterzogen. Von der ächten alten Cölnischen Mark war kein sicheres Original mehr zu erkennen und die übrigen wurden mehr oder weniger verschieden von einander befunden; dieselben schwankten zwischen 233,543 und 233,957. Man gab nun der eigentlichen sogenannten Cölnischen Mark den Abschied und setzte das halbe preußische Pfund von 233,8555 mit der Benennung „Vereinsmark“ als Münzgewicht fest, doch wurde, da das preußische Pfund unverkennbar ursprünglich mit dem Cölnischen Pfunde gleich war, der Name Cölnische Mark für Vereinsmark immer daneben gebraucht.

Der Wiener Münzverein.

Durch die Wiener Münzconvention vom 24. Januar 1857 wurde eigentlich nur für Oesterreich auch eine wirkliche Veränderung des Münzfußes zu Stande gebracht. Sonst bestand der ganze Erfolg der Berathungen darin, daß man sich zur Annahme des halben Kilogrammes anstatt der Vereinsmark als Münzgewicht vereinigte.

Wäre es bei der Mark geblieben, so hätte in Folge dieser Convention Oesterreich den 21 Guldenfuß, anstatt des 20 Guldenfußes erhalten, der 14 Rthl-Fuß und der 24½ Guldeufuß hätten keine Veränderung erlitten.

Nach der Annahme des Zollpfundes mußte man rechnen:

$$\frac{500\ .\ 21}{233,8555} = 44,8995;\quad \frac{500\ .\ 24,5}{233,8555} = 52,3825;\quad \frac{500\ .\ 14}{233,8555} = 29,933.$$

Diese Zahlen wurden abgerundet, indem man dieselben um ca. $^2/_9$% erhöhte, und so für Oesterreich einen 45 Gulden-, für Süddeutschland einen 52½ Gulden- und für die Thalerländer einen 30 Thalerfuß erhielt.

Das bisherige Mischungsverhältniß des Silbers wurde nun von Oesterreich und den Thalerländern ebenfalls verlassen und durchaus zu $^9/_{10}$ oder 900 Tausendtheilen festgesetzt. Oesterreich ferner theilte den Gulden in 100 Neukreuzer.

Die allen 3 Gebieten gemeinschaftliche Münze war der Vereinsthaler (30 Thaler = 1 Zollpfund fein Silber).

Die seitherigen Conventionsmünzen waren bald eingezogen, weil aus Gründen, welche hier nicht auseinandergesetzt werden können, wenig mehr

im Umlauf waren. Die Kronenthaler sollten nach und nach vollends eingezogen werden und die vorhandenen Sorten des $24\frac{1}{2}$ Guldenfußes und 14 Thalerfußes aber mit den neu zu prägenden des $52\frac{1}{2}$ Gulden- und 30 Thalerfußes im Werthe gleichgestellt bleiben.

Außerdem wurde die Prägung einer Goldmünze mit veränderlichem Werthe gegen Silber beschlossen, welche den Namen Goldkrone erhielt, $11\frac{1}{9}$ Gramm wog und zu $\frac{9}{10}$ fein, 10 Gramm fein Gold erhielt, aber nicht von allen Staaten geprägt wurde.

Oesterreich ist unterm 1. Jan. 1868 aus dem Verein ausgetreten und hat den Anschluß an das Frankensystem in der Art vorbereitet, daß es seinen Gulden auf $2\frac{1}{2}$ Franken setzte. Welche Differenz zwischen dem österreichischen Gulden und dem Franken besteht, haben wir oben in der Arithmetik, S. 350 ff., berechnet.

Die Scheidemünzen, Landesmünzen.

Wir haben in dem Bisherigen diejenigen Münzsorten der drei deutschen Münzgebiete — Oesterreich, Norddeutschland, Süddeutschland — namentlich aufgeführt, welche wirklich nach den betreffenden Münzfußen ausgeprägt sind, das heißt so, daß nicht nur in der gesetzlichen Anzahl Stücke der Einheit — in 45 ganzen österr. Gulden, in 30 ℛℓ, in $52\frac{1}{2}$ fl süddeutsch ein Pfund fein Silber ist, sondern auch in den Unterabtheilungen — in 180 österr. Viertelsgulden in 180 norddeutschen Sechstelsthalern, in 105 halben süddeutschen Gulden.

Diese dem Münzfuße entsprechenden Sorten heißen G r o b g e l d oder C o u r a n t g e l d.

Kleinere Unterabtheilungen der Courantsorten, werden nach einem leichteren Fuße geprägt, die kleinsten in einigen Staaten nicht einmal aus edlem Metall, sie heißen S c h e i d e m ü n z e n.

In den meisten Staaten ist gesetzlich niemand verbunden, bei einer Zahlung mehr als einen bestimmten Theil von Scheidemünzen anzunehmen. Ihrer Benennung nach sollen eigentlich nur diejenigen Beträge in Scheidemünze bezahlt werden, welche weniger ausmachen als die kleinste Sorte Courantgeld.

Die Scheidemünzen sind somit nur für den Umlauf in ihrem Heimathlande bestimmt, folglich sogenannte Landmünzen. Eine Sorte Scheidemünze in Bayern führte sogar im Gepräge den Namen „Landmünze“ und hier sowie in Württemberg rechnete man 24 Landmünzen auf einen Gulden.

Uebrigens legt man häufig auch denjenigen groben Münzen, welche nur für den Umlauf im eigenen Lande oder in einem bestimmten Münzgebiete dienen, den Namen Landmünze bei, im Gegensatz zu den Handels- oder Hauptmünzen. In diesem Sinne ist der Thaler der Wiener- Convention Haupt- und Handelsmünze, die süddeutschen Sorten, welche in kein System recht passen, sind namentlich Landesmünzen.

Was nun die Scheidemünzen der drei bisher betrachteten Münzgebiete betrifft, so wurde in den Conventionen von 1837 und 1838 bestimmt, daß im Thalergebiet die Scheidemünzen nach einem 16 Thalerfuße, im süddeutschen Guldengebiete nach einem 27 Guldenfuße ausgemünzt werden dürfen, was wegen der größeren Kosten durchaus gerechtfertigt ist.

Nach der Wiener Convention dürfen dieselben nicht geringer gemünzt werden, als im Thalergebiet zu ℛ 34½, in österr. Währung zu ƒ 51¾ — in Süddeutschland zu 60⅜ ƒ.

Im Ganzen ist jetzt ein großer Schritt zu einer deutschen Münzeinigkeit gethan; aber abgesehen davon, daß diese Einigkeit noch nicht alle Länder deutscher Zunge umfaßt, viel weniger sich an das Ausland anschließt, herrscht auch innerhalb der vereinigten Staaten selbst und zwar gerade im Thalergebiet eine Verschiedenheit in den Benennungen sowohl als in den Sorten der Scheidemünzen. Wir wollen dieselben betrachten, um später die Zusammenstellung gedrängter und übersichtlicher geben zu können.

Zum Thalergebiete gehören folgende Staaten, mit der beigesetzen Eintheilung des Thalers.

1 Thaler = 30 Sgr. à 12 Pfge. (in Oldenburg 1 Sgr. = 12 Schwaren):

Preußen mit dem ehemaligen Königreich Hannover und Curhessen, Anhalt, Camburg (zu Meiningen gehörend), Lippe, Oldenburg, Reuß, Sachsen-Weimar, Schwarzburg-Rudolstadt Unterherrschaft. Schwarzburg-Sondershausen, Waldeck.

1 Thaler = 30 Neugroschen à 10 Neupfennige:
Königreich Sachsen, Herzogthum Sachsen-Altenburg.

1 Thaler = 30 Groschen à 10 Pfennige:
Braunschweig, Sachsen-Gotha.

1 Thaler = 48 Schillinge à 12 Pfennige:
Mecklenburg, (Holstein), Lauenburg.

Zum österreichischen Gebiete gehörte bis 1. Januar 1868 der österreichische Kaiserstaat und das Fürstenthum Lichtenstein.

Zum süddeutschen Guldengebiete, Gulden à 60 Xr à 4 Pfennige (beziehungsweise 6 Heller), die preußischen Gebietstheile Hohenzollern, Frankfurt a. M., Nassau; ferner Bayern, Württemberg, Baden, Großherzogthum Hessen, Sachsen-Coburg, Sachsen-Meinigen (mit Ausnahme von Camburg); Schwarzburg-Rudolstadt Oberherrschaft.

Die Silberscheidemünzensorten sind folgende.

Im Thalergebiete werden außer $^1/_{30}$ und $^1/_{60}$ Thaler — noch weiter geschlagen:

2½ Groschenstücke in Preußen, Braunschweig, Hannover, Curhessen, Lippe, Oldenburg.

2 „ im Königreich Sachsen, Reuß.

Im süddeutschen Guldengebiete bestehen die Silberscheidemünzen aus 6 und

3 Kreuzerstücken, theilweise aus 1 Kreuzerstücken, welch letztere jedoch meistens aus Kupfer geprägt werden.

Hamburgs Münzverhältnisse.

Wir haben im Verlauf unserer Darstellung gesagt, daß in Hamburg der alte deutsche Speciesthaler, wovon 9 Stück eine cölnische Mark Silber enthielten, in 3 Mark getheilt wurde.

Seit Jahrhunderten bestand in ganz Niedersachsen die Rechnung nach Marken, wie im Frankenlande nach Pfunden. Während die Pfundrechnung allmählich in Gulden und Thaler überging, blieb die nach Marken in Hamburg, Lübeck und in Dänemark bis heutzutage bestehen.

1 Gewichtsmark von 8 Unzen oder 16 Lothen war ursprünglich in 16 Schillinge getheilt, so daß ein Schilling einem Loth Silber entsprach und Gewichtsmark und Rechnungsmark gleich waren.

Später gieng es auch in Hamburg wie in den übrigen Staaten; der Name blieb, die Werthe wurden verringert und zu der Zeit, wo wir begonnen haben, war 1 Gewichtsmark = 27 Rechnungsmarken, da 9 Stück Species à 3 Mark = 27 Mark waren.

Als im Jahr 1619 die Hamburger Bank gegründet wurde, bestanden die in derselben deponirten Gelder in den genannten Speciesthalern.

Dieselben wurden jedoch nach und nach von manchen Landesherrn verringert. Man suchte nun den Durchschnitt aus größern Partieen und fand, daß erst in $9^5/_{24}$ Species eine Mark fein Silber enthalten war und, da die Eintheilung des Thalers in 3 Mark blieb, auf die Mark Silber $27^5/_8$ Markbanko kamen. Als die Thaler sich immer noch weiter verschlechterten, wurden nur noch Silberbarren von mindestens $^{47}/_{48}$ Feinheit angenommen, den Einbringern für jede Mark fein Silber $27^5/_8$ Markbanco gutgeschrieben, beim Herausziehen mit $27^3/_4$ Mark belastet. Die Differenz von 2 Schillingen diente zur Deckung der Verwaltungskosten; seit 1846 wird die Mark fein Silber gleichmäßig zu $27^3/_4$ beim Bringen und Holen berechnet und 1 pro Mille für Verwaltung besonders erhoben. Seit 1. Oktober 1853 ist die geringste Feinheit der Barren auf 982 Tausendtheile festgesetzt.

So lange die Speciesthaler und dessen Theile gut blieben, bestand natürlich kein Unterschied zwischen Bankgeld und Courantgeld. Bei zunehmender Verschlechterung der Münzen, welche im dreißigjährigen Krieg ihren Höhepunkt erreichte, mußte das Bankgeld nothwendig gegen Courant steigen.

Um die Mitte des vorigen Jahrhunderts wurde die Courantwährung in Hamburg und Lübeck in der Art regulirt, daß in 34 Courantmark eine Mark fein Silber enthalten sein sollte, und es wurden auch wirklich 2 Mark-, 1 Mark- und $^1/_2$ Markstücke nach diesem Fuße geprägt; da aber die eigenen Münzen für den Verkehr nicht ausreichten, Hamburg auch nicht immer mit Vortheil prägen konnte und überdies der Handel dem Platze

eine Masse Münzsorten aus verschiedenen Theilen Deutschlands zuführte, so bildeten diese das Hauptzahlmittel außerhalb der Bank.

Hier, außerhalb der Bank wurden nun die verschiedenen Rechnungsthaler für 3 Courantmark gerechnet, so daß die Viertelsspecies = 1 Mark, die halben = 2 Mark, die Thaler des 14 Thalerfußes = 3 Mark, kurz die Drittelthaler aller Rechnungsreichsthalersysteme vom alten Speciesfuße an bis zum Conventionsfuße und dem preußisch Courant, nebst ähnlichen Sorten der dänischen Währung für 1 Mark gerechnet wurden — und zusammen den Namen „leicht Geld" führten, während die halben alten Species vorzugsweise unter dem Namen „Neue Zweidrittel" bis in die neueste Zeit bekannt blieben.

In den Geldcursnotirungen wurde nun bei diesen Sorten das Agio des Bankgeldes gegen Courant in Prozenten bemerkt. Preußische Drittel oder preußisch Courant 52 %, heißt so viel als 1 Rthlr preußisch = 3 Courantmark und 152 Courantmark = 100 Bancomark.

Da aber Hamburg schon längst nicht mehr münzen läßt, so bildeten allmälig die Thaler des 14 beziehungsweise des 30 Thalerfußes das Hauptzahlmittel und schon seit mehreren Jahren werden dieselben zu $2^1/_2$ Mark = 40 Schillinge Courant gesetzlich angenommen, so daß jetzt nach der Courantwährung 35 Courantmark = 1 Mark fein Silber; da nun 35 Courantmark = $27^3/_4$ Bancomark, so ist das Pari genau $26^{14}/_{111}$ %, d. i. $126^{14}/_{111}$ Couraut = 100 Banco. Der bequemen Rechnung wegen wird im Verkehr häufig aber das Verhältniß 125 = 100 angewendet.

Die deutschen und einige ausländische Goldmünzen und die Bremer Goldwährung.

Wir haben in dem Bisherigen die Geschichte des deutschen Münzwesens bei weitem nicht erschöpft, und bloß so viel gegeben als unumgänglich nöthig war, um zu zeigen, wie sich die jetzt bestehenden Münzsysteme entwickelt haben. Eine geschichtliche Darstellung der deutschen Goldmünzen aber liegt außerhalb des Zweckes unseres Werkes. Wir beschränken uns daher auf die Beschreibung ihrer Ausprägungsverhältnisse.

Die meisten in Deutschland umlaufenden Münzen sind hier nicht ursprünglich zu Hause, wir stellen sie daher in folgender Uebersicht mit ihren Stammeltern zusammen.

Dem Alter nach kommen 1) die Ducaten, 2) die Goldguldensorten, 3) die Pistolen, 4) die österreichischen Souveraind'or, 5) die Kronen.

1. Ducaten. Deren Stammeltern sind die italienischen Zechinen.

Venetianische Zechinen: gesetzlich wogen $68^1/_4$ Stück eine venetianische Mark von ganz feinem Golde (24karatig).

Florentinische „ gesetzlich wogen $97^{25}/_{71}$ 1 toskanisches Pfund ebenfalls aus feinem Gold.

Genuesische Zechinen: gesetzlich wogen $90^{18}/_{19}$ 1 genuesisches Pfund und waren $23^{7}/_{8}$ Karat fein.

Römische „ gesetzlich wogen $99^{9}/_{349}$ 1 römisches Pfund à $23^{2}/_{3}$ Karat fein.

Deutsche Ducaten nach dem Reichsfuß, 67 Stücke wiegen eine cölnische Mark à $23^{2}/_{3}$ Karat fein.

Die Ducaten weiterer nicht deutscher Staaten folgen nun in nachstehender Tabelle, sogleich auf die cölnische Mark reducirt.

Benennung.	1 rauhe cölnische Mark	Karat fein		1 feine cölnische Mark.
	Stück.	Kar.	Grän.	Stück.
Alte venetianische Zechinen	66,921	24.	—	66,921
Alte florentinische Zechinen	68,050161	24.	—	67,050161
Ungarische und böhmische Ducaten	67,	23.	9.	68,705263
Genuesische Zechinen	67,5	23.	10,5	67,8534
Reichsfuß (wozu auch die Württembergischen à 5 fl 45 Xr)	67,	23.	8.	67,943662
Badische Rheingoldducaten	63,6972	22.	6.	67,043662
Holländische Dukaten	66,93995	23	—	68,12263
Römische Zechinen	68,262863	23.	8.	68,262863
Ducaten von Bayern, Coburg-Gotha, Schwarzburg-Rudolstadt, Hamburg, Lübeck und Dänemark	67,	23.	6.	68,42553
Alte belgische oder brabanter Ducaten . .	67,5556	23.	8.	68,507
Schwedische Dukaten	67,124088	23.	5.	68,796213
Russische Ducaten à 3 Silberrubel . . .	67,4286	23.	3.	69,6037

2. Die Goldguldensorten entstanden aus einer Verringerung der Ducaten. Dieselben wurden zuerst von den rheinischen 4 Kurfürsten und von Hannover, später auch in einigen süddeutschen Ländern geprägt und bestanden in einfachen Goldgulden

doppelten „ (bayerische Max d'or).

dreifachen „ (deutsche Karolinen).

Von einfachen Goldgulden wogen nach dem Reichsfuße 72 eine cölnische Mark, und mit diesem Gewichte wurden dieselben überall geprägt.

Die Legirung bestimmte der Reichsfuß zu $18^{3}/_{6}$ Gold.
$3^{4}/_{6}$ Silber.
$1^{5}/_{6}$ Kupfer.

Hannover ließ die seinigen etwas besser fertigen, nämlich:
$18^{5}/_{6}$ Karat Gold, $3^{4}/_{6}$ Silber, $1^{3}/_{6}$ Kupfer.

Von den Reichsgulden kommen daher auf 1 feine Mark Gold $93^{15}/_{37}$ Stück,
von den Hannover'schen . . . . $91^{85}/_{113}$ „

Im Anfang des gegenwärtigen Jahrhunderts galten dieselben:
in Süddeutschland 1 Goldgulden fl 3. 40., Max d'or fl 7. 20., Karolin fl 11. —
in preuß. Courant „ Rthlr 2. 3 Sgr. „ Rthlr 4. 6 Sgr. „ Rthlr 6. 9 Sgr.

Wo sich gegenwärtig noch einer zeigt, wird derselbe im Verhältniß zu den jetzigen Goldpreisen zu ℔ 4. 5. = ℛ 2. 10.; ℔ 8. 10. = ℛ 4. 20.; ℔ 12. 15. = 7 ℛ angenommen.

3. Die Pistolensorten kamen durch dritte Hand nach Deutschland. Sie stammen aus Spanien, wo sie schon zu Karl V. Zeit geprägt wurden und den Namen Piastole führten (Werth 4 Piaster), kamen im Jahr 1640 nach Frankreich und wurden Louisd'or genannt, wurden dann in Deutschland 1713 zuerst vom Vater des großen Friedrich mit der damals entsprechenden Bezeichnung als 5 Thalerstücke geprägt.

Von einem eigenen Pistolenfuß kann man nicht sprechen, weil nie weder von Reichswegen eine Bestimmung über deren Ausprägung erlassen wurde, noch auch eine Vereinigung der verschiedenen Münzherrschaften stattfand, sondern wie die nachfolgende tabellarische Uebersicht zeigen wird, jeder dieselben prägte wie er wollte.

Die spanischen und französischen Stammväter waren gesetzlich 22 Karat fein.

Von den spanischen wiegen 34 Stück eine spanische Mark (230,0465 Gramm).
„ „ französischen „ $36^1/_4$ „ „ französ. „ (244,7529 Gramm).
„ „ preußischen „ 35 „ „ cölnische „ (233,779 Gramm).
Letztere waren $21^2/_3$ Karat fein.

Benennung.	1 rauhe Cölnische Mark. Stück.	Fein. Kar.	Fein. Gran.	1 feine Mark Stück.
Spanische Pistolen	34,5629	22.	—	37,705
Französische Louisd'or	34,6359	22.	—	37,7846
Preußen ältere	35,	21.	9	38,6207
„ seit 1821	35,	21.	8	38,7692
Anhalt-Bernburg	35,	21.	8	38,7692
Hannover alte	35,	21.	8	38,7692
Mecklenburg-Strelitz	35,	21.	8	38,7692
Königreich Sachsen	35,	21.	8	38,7692
Preußen ältere von 1778	35,0262	21.	$7^1/_2$	38,876
Hessen-Kassel	35,	21.	7	38,919
Braunschweig, ältere	35,	21.	7	38,919
Mecklenburg-Schwerin	35,11667	21.	6	39,2
Braunschweig, seit 1835	35,16667	21.	6	39,2558
Hannover, seit 1824	35,16667	21.	6	39,2558
Dänemark, seit 1827	35,20833	21.	6	39,3023
Ehemaliges Königreich Westphalen	35,2358	21.	$5^3/_4$	39,391
Lippe-Schaumburg	35,234	21.	5	39,484
Russische halbe Imperiale à 5 Rubel seit 1817 gesetzl.	35,72053	22.	—	38,9679
Desgleichen von 1824 befunden	36,3664	22.	—	39,6724
„ „ 1832 befunden	35,8306	22.	—	39,0879

Diese sämmtlichen Pistolensorten bilden nun die Bremer Goldwährung. 1 Pistole = 5 Bremer Louisd'or- oder Goldthaler. Einzelne Thalerstücke giebt es daher nicht, aber 5 Thalerstücke und soweit es noch halbe Pistolen giebt auch 2½ Thalerstücke. Seit die Goldkronen in Bremen in Umlauf gekommen sind wurden 10 Goldkronen fest = 84 Louisd'orthaler, wonach 420 Louisd'orthaler = 1 Pfund fein Gold, was auf 1 Vereinsmark von 233,8555 Gramm 39,2877 Stücke betragen würde.

4. Als eine Unterabtheilung der Ducatengruppe erwähnen wir noch der österreichischen Souveraind'or; sie stammen aus den spanischen Niederlanden und wurden von 1749—1755 in Antwerpen für österr. Brabant, seit 1656 auch in Wien für Oesterreich geprägt. Ihrer früheren Werthbestimmung nach gehörten sie zum Kronenthalersystem, indem 1 doppelter Souverain zu 6 ein einfacher zu 3 Kronenthaler umlief. Ihrem Gehalt nach — nur bei verschiedenem Feinheitsverhältniß — sind sie mit den Ducaten verwandt, da der doppelte = 3, der einfache = 1½ Ducaten gerechnet wurde.

Wenn durchschnittlich 42,093612 einfache und 21,046806 doppelte } eine cölnische Mark à 22¼ Karat fein wogen, so war 1 Mark fein Gold in 45,8768596 Stück Souverain enthalten; dies giebt à 1½ Ducaten 68,81529 Ducaten.

5. Die Goldkronen nach dem Wiener Münzvertrag.

Gewicht von 1 Stück 11⅑ Gramm; Feingehalt 900 Tausendtheile; 1 Stück 10 Gramm fein Gold. Die Sorte sollte eine allgemeine deutsche Goldmünze werden jedoch ohne festen Werth gegen Silber, sie wurde jedoch von den wenigsten Staaten, so viel uns bekannt ist nur von Preußen, Sachsen, Hannover und von Bayern wirklich geprägt.

Wir wollen jetzt noch die Werthe dieser Goldmünzen angaben, wobei wir annehmen: die Goldgulden nach dem Reichsfuß, die Pistolen durchschnittlich 35 Stück à 21½ Karat und das Zollpfund fein Gold zu

	Rℓ 454. —	Rℓ 457. —	Rℓ 460. —	Rℓ 463. —	Rℓ 466. —	Rℓ 469. —
österr.	ƒ 681. —	ƒ 685. 50.	ƒ 690. —	ƒ 694. 50.	ƒ 699. —	ƒ 703. 50.
südd.	ƒ 794. 30.	ƒ 799. 45.	ƒ 805. —	ƒ 810. 15	ƒ 815. 30.	ƒ 820. 45.

Hiernach stellen sich

	Preußisch.	Oesterreichisch.	Süddeutsch.
Ducaten.	Rℓ 3. 3,76 Sgr.	ƒ 4. 69 Xr	ƒ 5. 28,15 Xr
	3. 4,38 „	„ 4. 72 „	„ 5. 30,32 „
	3. 5,— „	„ 4. 75 „	„ 5. 32,49 „
	3. 5,62 „	„ 4. 78 „	„ 5. 34,66 „
	3. 6,24 „	„ 4. 81 „	„ 5. 36,82 „
	3. 6,86 „	„ 4. 84 „	„ 5. 38,99 „
Goldgulden.	2. 8,2 „	ƒ 3. 41 „	ƒ 3. 58,69 „
	2. 8,7 „	„ 3. 43 „	„ 4. —,26 „
	2. 9,1 „	„ 3. 46 „	„ 4. 1,84 „
	2. 9,6 „	„ 3. 48 „	„ 4. 3,43 „
	2. 10,— „	„ 3. 50 „	„ 4. 5,— „
	2. 10,5 „	„ 3. 53 „	„ 4. 6,58 „

	Preußisch.	Oesterreichisch.	Süddeutsch.
Pistolen.	5. 14,3 Sgr.	fl 8. 21,5 Nkr.	fl 9. 35,0 Xr
	5. 15,4 "	" 8. 27, "	" 9. 38,9 "
	5. 16,5 "	" 8. 32,5 "	" 9. 42,8 "
	5. 17,6 "	" 8. 38, "	" 9. 47,6 "
	5. 18,7 "	" 8. 43,5 "	" 9. 50,5 "
	5. 19,8 "	" 8. 49, "	" 9. 54,3 "
Kronen.	9. 2,4 "	fl 13. 62, Nkr.	fl 15. 53,4 "
	9. 4,2 "	" 13. 71, "	" 15. 59,7 "
	9. 6, "	" 13. 80, "	" 16. 6, "
	9. 7,8 "	" 13. 89, "	" 16. 12,3 "
	9. 9,6 "	" 13. 98, "	" 16. 18,6 "
	9. 10,4 "	" 14. 7, "	" 16. 24,9 "

Das Frankengebiet.

Das Frankengebiet umfaßt Frankreich, Belgien, Italien, die Schweiz, seit 1. Jan. 1868 auch die Donaufürstenthümer und Oesterreich und endlich die südamerikanische Republik Chili, sowie Ecuador und Neugranada, welche seit 1851 ihren Piaster dem Fünffrankenthaler gleichsetzten.

Frankreich und Belgien 1 Frank = 100 Centimes.

Italien 1 Lira = 100 Centesimi. Schweiz seit 1850 1 Frank = 100 Centimes oder Rappen.

Donaufürstenthümer 1 Lei = 100 Bans = 1 Frank.

Oesterreich hat vorläufig seinen Gulden österr. Währung = $2\frac{1}{2}$ Franken gesetzt.

Ursprünglich bestand in den zuerst genannten Gebieten Doppelwährung. Die Gold- und Silberfranken liefen gesetzlich neben einander zu ihrem Nennwerth.

1 Frank oder Lira in Silber wog 5 Gramm à $\frac{9}{10}$ fein und hielt daher $4\frac{1}{2}$ Gramm fein Silber.

Die Goldmünzen bestanden aus Stücken à 5, 10, 20, 25, 40, 50, 80, 100 Franken.

In $222\frac{2}{9}$ Silber- und in $3444\frac{4}{9}$ Goldfranken war je 1 Kilogramm feines Silber oder Gold enthalten, so daß das gesetzliche Verhältniß 1 Kilogramm Gold = $15\frac{1}{2}$ Kilogramm Silber war.

Die gesetzliche Doppelwährung konnte jedoch weder in Frankreich noch in Belgien vollkommen aufrecht erhalten werden, indem im Handelsverkehr Gold stets Coursveränderungen unterworfen blieb. Nur die Schweiz hielt solche aufrecht, da sie alle ihr zuströmenden Goldfranken (Napoleonsd'or) nie über den Nennwerth in Silber auswechselte.

Frankreich näherte sich nach und nach der ausschließlichen Goldwährung. Die Schweiz gieng 1861 förmlich dazu über, indem sie ihre 1 Frankenstücke zu Scheidemünzen degradirte und beim Gewicht von 5 Gramm blos noch

4 Gramm fein prägen ließ. Im November 1865 wurden in einer Conferenz zu Paris Berathungen zwischen Frankreich, Belgien, Italien und der Schweiz begonnen, welche am 28. Dezbr. desselben Jahres einen Münzvertrag zu Stande brachte, dessen Bestimmungen folgende sind:

Es werden Goldmünzen von 100, 50, 20, 10 und 5 Franken in Gewicht und Feingehalt wie bisher geprägt; die silbernen Fünffrankenstücke bleiben ebenfalls in ihrem seitherigen Gewichte und Gehalte bestehen.

Alle Stücke unter 5 Franken, und zwar von 2 Frcs., 1 Frc., 50 Centimes und 20 Centimes sollen im Gewicht nach Verhältniß des 1 Frankenstückes — also 5 Gramm, aber nur zu 835 Tausendtheilen fein geprägt werden.

Durch die Beibehaltung des Fünffrankenstückes ist die Doppelwährung immer noch nicht vollständig beseitigt.

Da wir in vorstehendem diejenigen Münzsysteme, welche sich über eine größere Anzahl Staaten verbreiten, in ihrem Zusammenhang darstellen konnten, so können wir uns bei den Münzzuständen der noch nicht behandelten Staaten um so kürzer fassen. Wir geben dieselben am übersichtlichsten in folgender Tabelle, wobei wir uns stets an die gesetzlichen Ausprägungsverhältnisse halten, soweit diese mit Sicherheit zu ermitteln waren.

A. Silberwährung.

Anhaltspunkte für die Berechnung der in nachstehenden Tabellen enthaltenen Angaben:

Dänemark rechnet nach Reichsbankthalern à 6 Mark à 16 Schilling oder auch mit Uebergehung der Mark à 96 Schilling. Dieser Thaler stammt von einem früheren auf Grund der Cölnischen Mark geprägten Species ab. Für die Cölner Mark nehmen wir die deutsche Vereinsmark. $16^3/_{16}$ Reichsbankthaler wiegen 1 Cölner Mark von 875 Tausendtheile fein.

Griechenland rechnete von 1829 nach Phönix, seit 1833 nach Drachmen à 100 Lepta, Phönix oder Drachma sollen dem sechsten Theil eines spanischen Säulenpiasters gleich sein. Damals wogen $8^1/_2$ derselben 1 span. Mark = 230,0465 Grän bei einem Feingehalt von $14^4/_9$ Loth = $^{130}/_{144}$.

Malta rechnet gesetzlich nach Pfund Sterling à 20 Schilling à 12 Pfennig englisch. Silbermünzfuß; früher nach Scudi à 12 Tari à 24 Grani. Von diesen Scudi sind wenige mehr im Umlauf, deßhalb berechnen wir 1 Pfund Sterling in Silber wie folgt: 1 englisch Troypfund = 12 Unzen und wiegt 373,246 Gramm. 1 Krone à 5 Schilling wiegt $^{10}/_{11}$ Unzen à $^{222}/_{240}$ = $^{37}/_{40}$ fein.

Niederlande rechnen nach Gulden à 100 Cents. 1 Gulden wiegt ge-

setzlich 10 Gramm und enthält 9,45 Gramm fein Silber (bis zum Jahr 1847 wog 1 Gulden 10,766 Gramm.

Rußland rechnet nach Rubel à 100 Kopeken. 1 Rubel Silber wiegt gesetzlich 466,56 Doli, 9216 Doli = 1 russ. ℔ = 409,51156 Gramm. Feingehalt $^{250}/_{288}$.

Schweden rechnet nach Reichsthalern Reichsmünze à 100 Oeren.
50 Reichsthaler Reichsmünze wiegen 1 Schalpfund Victualiengewicht = 425,01 Gramm à $^{12}/_{16}$ = 750 Tausendtheile fein.

Türkei rechnet nach Piastern à 40 Para. Die Münzverhältnisse sind aber so wenig geregelt, daß der Werth des Piasters nur annähernd bestimmt werden kann.

China rechnet nach Liang oder Tael mit Dezimaltheilung. Im Großverkehr bedient man sich häufig der Gold- und Silberbarren als Zahlmittel. Sodann wird auch nach englischen Pfund Sterlingen, sowie nach spanischen Piastern gerechnet.
1 Liang oder Tael soll 1 Unze wiegen und von ganz feinem Silber sein. 16 Unzen oder Teels = 1 chines. Kätti oder Pfund, 3 chines. Kätti = 4 englisch avoir du poids (Handelspfunde). 1 Handelspfund = 7000 Troygrän, 5760 Troygrän = 1 Münzpfund = 373,246 Gramm.

Ostindien rechnet nach Compagnie-Rupien à 16 Annas à 12 Pices; 1 Rupie 180 englische Troygrän, 5760 Troygrän = 1 Troypfund = 373,246 franz. Gramm, Feinheit $^{11}/_{12}$.

Aegypten. — Piaster à 40 Para; Gehalt nicht sicher zu bestimmen, doch besser als die türkischen; die gewöhnlichsten Zahlmittel bilden die span. Piaster und die österr. Maria-Theresia-Thaler.

Benennung der Silbermünzen.	Gewicht.	Fein Silber.	Werth.							
			Franken à 4½ Gr.		30Thlr.-Fuß.		45fl.-Fuß.		52½ fl.-Fuß.	
	Gramm.	Gramm.	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Dänemark 1 Reichsbankth.	14,4467	12,6408	2.	80 91	—	22,767	1.	13,835	1.	19,685
Griechenland 1 Drachma	4,5107	4,0721	—.	90,492	—	7,33	—	36,565	—	25,665
Malta 1 Pfund Sterling	113,105	104,622	23.	24,95	6.	8,32	9.	41,6	10.	59,119
Niederlande 1 Gulden	10,	9,45	2.	10,	—	17,01	—	85,05	—	59,535
Rußland 1 Rubel	20,7315	17,9961	3.	99,912	1.	2,393	1.	61,965	1.	53,375
Schweden 1 Rthlr. R.-M.	8,5002	6,3752	1.	41,67	—	11,475	—	57,376	—	40,163
Türkei 1 Piaster	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
China 1 Tael	37,8	37,8	8.	40,	2.	8,04	3.	40,2	3.	58,14
Ostindien 1 Rupie	11,664	10,6919	2.	37,4	—	19,245	—	96,227	1.	7,359
Aegypten 1 Piaster	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

B. Doppelwährung.

Wir zählen hieher diejenigen Münzsysteme, deren Goldsorten wenigstens dem Nennwerthe nach den Silbersorten entsprechen. Da sich in Deutsch-

land das Gold schon geraume Zeit auf seinem hohen Werthe gegen Silber behauptet, so nehmen wir bei unsern Berechnungen:
500 Gramm fein Gold = Fr. 1728. 40.; Thlr. 466. 20.; öst fl 700. — südd fl 816. 40., also nicht ganz die bei Berechnung der Pistolen und Ducaten zu Grunde gelegten höchsten Course.

Spanien rechnet nach Realen à 100 Cents; 20 Realen = 1 Piaster (Peso duro, hartes Stück). Dieser Peso bildet die Hauptmünze. Neueste Ausprägungsverhältnisse:

$8\frac{3}{4}$ Stück Piaster (Pesos) wiegen 1 spanische Mark Silber à 900 Tausendtheile fein.

$27\frac{6}{10}$ Stück Dublons d'Isabel, à 5 Pesos, wiegen 1 spanische Mark Gold, à 900 Tausendtheile.

Das **vormals spanische Amerika** und die jetzt noch zu Spanien gehörigen **westindischen Inseln**, so wie die dän. Westind. Insel St. Thomas rechnen ebenfalls nach spanischen beziehungsweise mexikanischen Piastern, theils à 8 Realen, theils à 100 Cents. (Ausnahmen, wie oben schon bemerkt, Chili, Ecuador, Neugranada). Der Piaster ist wie früher gesetzlich der alte spanische vor 1848, dessen Ausprägungsverhältnisse waren seit 1772:

$8\frac{1}{2}$ Stück Piaster wogen 1 Mark Silber, à $14\frac{4}{9}$ Loth = $\frac{130}{144}$ fein.
$8\frac{1}{2}$ St. Quadrupel, Oncien à 16 Piaster „ 1 „ Gold à $21\frac{1}{2}$ Kar. = $\frac{43}{48}$ „

Diese Sorten wurden aber in einzelnen Staaten sehr abweichend ausgebracht; wir werden in der Tabelle die gesetzlichen Verhältnisse voranstellen.

Brasilien rechnet wie Portugal; dessen Ausprägungen bestehen
in Silber: 1 Stück à 2 Milreis wiegt $7\frac{1}{3}$ Oitavos } à $\frac{11}{12}$ fein.
in Gold: 1 „ à 20 „ „ 5 „ }
1 Mark = 8 Oncia à 8 Oitavos; 1 Mark = $229\frac{1}{2}$ franz. Gramm.

Gold- und Silbermünzen.	Gewicht.	Fein Silber oder Gold.	Werth.							
			Franken.		30Thlr.-Fuß.		Oesterreichisch.		$52\frac{1}{2}$ fl.-Fuß.	
	Gramm.	Gramm.	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Spanien von 1848.										
1 Silberpiaster	26,291	23,6619	5.	25,821	1.	12,591	2.	12,957	2.	29,07
1 Doblon d'Isabel à 5 P.	8,335	7,5015	25.	93,124	7.	—,042	10.	50,212	12.	15,149
1 Piaster in Gold			5.	18,624	1.	12,008	2.	10,897	2.	27,03
Von 1772.										
1 Silberpiaster	27,0643	24,4329	5.	42,45	1.	13,979	2.	19,897	2.	33,928
1 Quadrupel à 16 Piaster	27,0643	24,2451	83.	81,03	22.	18,861	33.	94,306	39.	36,015
Daher 1 Piaster in Gold			5.	23,81	1.	12,429	2.	12,144	2.	28,501
Brasilien.										
Silber 1 Stück à 2 Milreis	26,297	24,1055	5.	35,677	1.	13,39	2.	16,949	1.	31,865
Gold 1 „ à 20 „	17,9297	16,4355	56.	81,441	15.	10,195	23,	—,977	26.	50,683
Daher 1 Milreis in Silber			2.	67,839	—	21,695	1.	08,475	1.	15,932
1 „ „ Gold			2.	84,072	—	23,01	1.	15,048	1.	20,534

Gold- und Silbermünzen.	Gewicht.	Fein Silber oder Gold.	Werth.			
			Franken.	30 Thlr.-Fuß.	Oesterreichisch.	52½ fl.-Fuß.
	Gramm.	Gramm.	Fr. Ct.	Thlr. Sgr.	fl. Nkr.	fl. kr.
Durchschnittliches Ergebniß der Piaster und Quadrupel.						
1 Silberpiaster	26,9	24,111	5. 35,802	1. 13,412	2. 17,147	2. 31,828
1 Onea, Dublone od. Quadrupel à 16 Silberpiaster	26,8763	23,5752	81. 25,	22. 5.	33. 25.	38. 48.
1 Piaster in Gold			5. 7,813	1. 11,563	2. 7,813	2. 25,5
Ganz abweichende Ausprägungen.						
Mittelamerika. Onza à 16 von 1833 à 20 Karat	27,021	22,5175	77. 83,85	21. —,049	31. 65,245	36. 55,672
Daher 1 Piaster			4. 86,49	1. 9,566	1. 97,828	2. 18,479
Südamerikanische Freistaaten.						
Columbia. 1 Silberpiaster durchschnittliche Feinheit 742,319	23,521	17,4593	3. 87,984	1. 1,427	1. 57,134	1. 49,994
Neugranada. Silberpiaster von 1833 bis 1836 Feinheit 909,722	27.021	24,5251	5. 46,258	1. 14,145	2. 20,776	2. 34,508
Dgl. v. 1839. Fein 679,687	23,068	15,679	3. 48,423	— 28,222	1. 41,111	1. 38,778
Venezuela. Silber à 750 f.	24,171	18,1283	4. 02,85	1. 2,631	1. 63,154	1. 54,208
La Platastaaten. Silberpiaster v. 1828, 827,43 f.	26,114	21,6075	4. 80,167	1. 8,891	1. 94,468	2. 16,127
Onzas von 1828 — 1832 815 fein	27,086	22,0751	76. 30,92	20. 18,103	30. 90,514	36. 3,36
Daher 1 Piaster in Gold			4. 76,933	1. 8,631	1. 93,157	2. 15,21
Peru seit 1857.						
Silberpiaster à 900 fein	23,7136	21,3422	4. 74,272	1. 8,416	1. 92,08	2. 14,456
Goldsonnen à 20 Piaster 900 fein	28,406	25,5655	88. 34,75	23. 25,833	35, 79,164	41. 45.615
Daher 1 Piaster in Gold			4. 42,792	1. 5,792	1. 78,958	2. 5,271

C. Reine Goldwährung.

Großbritannien rechnet schon seit Jahrhunderten nach Pfunden Sterling à 20 Schillinge à 12 Pfennige. Bis zum Jahre 1816 wurden Goldstücke, Guineen genannt, à 21 Schillinge geprägt, seit 1816 Sovereigns à 20 Schillinge, nach folgendem Verhältniß:

1 Troypfund = 12 Unzen = 240 Pfenniggewichte = 5760 Grän = 373,246 Gramm. Feinheit des Goldes $^{11}/_{12}$.

$3^{143}/_{160}$ Sovereigns wiegen 1 Unze. Daher 1869 Stück = 40 Troypfund.

Nordamerikanische Freistaaten. Da die Silberwährung seit 1853 aufgehoben ist, so betrachten wir nur die Goldmünzen. 1 Dollar = 100 Cents.

Münzgewicht das englische Troypfund: Hauptgoldmünze der Eagle (Adler) à 10 Dollar.

Die Ausprägung: 1792: 1 Eagle wiegt 270 Troygrän à $^{11}|_{12}$ fein.
1834: „ „ 258 „ $^{116}|_{129}$ „
seit 1837: „ „ 258 „ $^{9}|_{10}$ „

Portugal hat seit 1854 Goldwährung. Münzgewicht das französische. Feinheit $^{11}/_{12}$. Sorten: Kronen, halbe, fünftel und zehntel. 1 Krone = 10 Milreis.

Persien rechnet nach Tomans à 10 Zabkran (Keran) à 2 Penebads à 10 Schabi. Der Toman soll angeblich das Gewicht eines österreichischen Ducaten haben, aber aus ganz feinem Golde bestehen.

Nach diesen Angaben entwerfen wir folgende Tabelle mit Zugrundlegung der vorigen Goldpreise, nämlich Fr. 1728. 40., ℛ 466. 20., östℱ 700. —, südd. ℱ 816. 40.

Gold- und Silbermünzen.	Gewicht.	Fein Silber oder Gold.	Werth.							
			Franken.		30Thlr.-Fuß.		Oesterreichisch.		52½fl.-Fuß.	
	Gramm.	Gramm.	Thlr.	Sgr.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Großbritannien. 1 Pf. St.	7,9881	7,3225	25.	31,23	6.	25,029	10.	25,145	11.	57,602
Nordamer. 1792. 1 Eagle	17,4959	16,0376	55.	44,—	14.	29,062	22.	45,308	26.	11,716
1 Doll.			5.	54,4	1.	14,906	2.	24,531	2.	37,172
1834. 1 Eagle	16,7183	15,0335	51.	96,79	14.	—,938	21.	04,69	24.	33,253
1 Doll.			5.	19,679	1.	12,938	2	10,469	2.	27,325
1837. 1 Eagle	16,7183	15,0465	52.	01,255	14.	1,301	21.	06,403	24	34,422
1 Doll.			5.	20,126	1.	12,130	2.	10,640	2.	27,449
Persien. 1 Toman	3,4904	3,4904	12.	06,554	3.	7,731	4.	88,653	5.	42,
Portugal. 1 Krone à 10 M.	17,739	16,2571	56.	19,749	15.	5,198	22.	75,992	26.	33,194
Daher 1 Milreis			5.	61,975	1.	15,520	2.	27,599	2.	39,314

2.

Die Maße.

Es ist oben in der Einleitung angedeutet worden, zu welchem Zwecke die Maßgrößen eingeführt wurden und daß die Landesmaße unter der Aufsicht der Regierungen stehen.

Wie die Münzverhältnisse, so haben auch die Maße und Gewichte ihre Geschichte durchgemacht; eine Darstellung dieser Geschichte ist, abgesehen von deren Schwierigkeit, für unsere Zwecke überflüssig. Wir beschränken uns daher hier darauf, die für den Handel wichtigsten Maße in eine Gesammtübersicht zu bringen und sodann mit den französischen Maßen zu vergleichen.

Ellen- und Fußmaße.

Beide Benennungen sind Theilen des menschlichen Körpers entnommen — Fuß und Ellenbogen. Pes und ulna. Die Elle, Ulna, entsprach der

Länge von der Spitze des Mittelfingers bis zum Ellenbogen und wurde $1\frac{1}{2}$ Fuß gleich gerechnet. Außer dieser Elle Ulna hatte man in einem größeren Theile Italiens ein Längenmaß, braccio, von Brachium, der Arm, welches von der Spitze des Mittelfingers bis zur Achsel gieng und auch große Elle genannt wurde. In Sizilien die Canna, (das Rohr) u. s. w. Die deutschen Ellen sind gegenwärtig entweder genau oder annähernd das Doppelte des Fußes.

Namen der Länder und Städte.	1 Fuß Meter.	Auf 1 Meter gehen Fuß.	1 Elle oder Stab Meter.	Auf 1 Meter gehen Ellen.
a) 1 Elle = 2 Fuß.				
Sachsen-Weimar 1 Fuß à 12″ à 12‴	0,28198	3,54625	0,56396	1,7731
Sachsen Königreich 1′ à 12″ à 12‴	0,28319	3,5312	0,56638	1,7656
Sachsen-Altenburg 1′ à 12‴	0,2838	3,52361	0,5676	1,7618
Braunschweig 1′ à 12″ à 12‴	0,28536	3,50435	0,57072	1,7522
Reußische Fürstenthümer 1′ à 12″	0,2865	3,4904	0,573	1,7452
Hamburg, Mecklenburg Schwerin } 1′ à 12″ à 8 Theile	0,28675	3,48931	0,57315	1,7447
Lübeck 1′ à 12″ à 12‴	0,2876	3,47705	0,5752	1,7385
Bremen 1′ à 12″ oder 10″	0,28935	3,45602	0,5787	1,728
Lippe-Detmold 1′ à 12″ à 12‴	0,28951	3,45411	0,57902	1,727
Lippe-Schaumburg 1′ à 12″ à 12‴	0,2901	3,44709	0,5802	1,7235
Hannover 1′ à 12″ à 12‴	0,29209	3,4236	0,58419	1,7118
b) Die Elle theils mehr, theils weniger als 2 Fuße.				
Schwarzburg-Rudolstadt, Oberherrschaft 1 Fuß à 12″	0,2822	3,55176	0,565	1,76991
Sachsen-Meiningen 1′ à 12″ oder 10″	0,38315	3,5317	0,559	1,78891
Frankfurt a. M., Hessen-Homburg } 1′ à 12″ à 12‴	0,28461	3,51358	0,5473	1,82715
Württemberg 1′ à 10″ à 10‴	0,28649	3,49052	0,614235	1,62804
Kassel 1′ à 12″ à 12‴	0,2877	3,47584	0,5704	1,75316
Bayern 1′ à 12″ à 12‴	0,291859	3,42631	0,833015	1,20046
Waldeck 1′ à 12‴	0,2924	3,41977	0,63706	1,569745
Oldenburg 1′ à 12″ à 12‴	0,29588	3,37975	0,5809	1,721466
c) Wie vorhin, aber die Fuße bedeutend größer.				
Sachsen-Coburg 1′ à 12″	0,30397	3,2898	0,58629	1,591799
Preußen 1′ à 12″ à 12‴	0,3138535	3,1862	0,66694	1,499385
Schwarzburg-Sondershausen desgl.	0,3138535	3,1862	0,66694	1,499385
Anhalt-Bernburg „	0,3138535	3,1862	0,66694	1,499385
„ Dessau „	0,3138535	3,1862	0,66694	1,499385
Mecklenburg Strelitz „	0,3138535	3,1862	0,69309	1,44281

Namen der Länder und Städte.	1 Fuß Meter.	Auf 1 Meter gehen Fuß.	1 Elle oder Stab Meter.	Auf 1 Meter gehen Ellen.
Anhalt-Köthen 1′ à 12″ à 12‴	0,3138535	3,1862	0,6359	1,5725
Schwarzburg-Rudolstadt, Unterherrschaft 1′ à 12″ 1 12‴	0,3138535	3,1862	0,565	1,76991
Oesterreich 1′ à 12″ à 12‴	0,316111	0,316347	0,77921	1,28225
d) Aus dem Meter abgeleitet.				
Baden 1′ à 10″ à 10‴	0,3	3,3333	0,6	1,666 . .
Nassau desgl.	0,3	3,3333	0,6	1,666 . .
Hessen-Darmstadt desgl.	0,25	4,	0,6	1,666 . .
Rheinbayern desgl.	0,3333	3,	1,2	0,8333 .
Außerdeutsche Länder.				
Schweiz 1′ à 10″ à 10‴	0,3	3,333	0,6	1,666 . . .
Frankreich, Niederlande, Belgien, Italien, Kirchenstaat, Griechenland	1,	1,	1,	1,
Spanien 1′ à 12″ à 12‴; 3′ = 1 Vara	0,278635	3,58893	0,835905	1,19631
Portugal 1 Palma à 12″ à 12‴; 3 Palma = 1 Vara	0,33	3,0303	1,1	0,909091
England und Vereinigte Staaten von Nordamerika 1 Fuß à 12″ à 12‴; 3′ = 1 Yard	0,30479	3,28095	0,91438	1,09364
Rußland 1′ à 12″ à 12‴; 2 1/3 = 1 Arschin	0,30479	3,28095	0,71119	1,40649
Dänemark 1′ à 12″ à 12‴; 2′ = 1 Elle	0,3138535	3,1862	0,627707	1,5931
Schweden 1′ à 10″ à 10‴; 2′ = 1 Elle	0,296901	3,36813	0,5938	1,68407
Norwegen 1′ à 12″ à 12‴; 2′ = 1 Elle	0,313765	3,1871	0,62753	1,59355
Türkei hat nur Ellenmaße:				
Für Tuch und andere Wollwaaren 1 Pick 27 englische Zoll			0,6858	1,45815
Für Seiden, Leinen und Baumwolle 1 Endasch			0,6528	1,53186
In neuerer Zeit für Leinen und Baumwolle 1 engl. Yard / Für amerikanisch Leinen 1 „ „			0,91438	1,09364
Außereuropäische Staaten.				
In einigen außereuropäischen Plätzen dienen zum Theil noch die alten französischen und holländischen Maße, welche wir daher hier voranschicken müssen.				
Paris 1′ à 12″ à 12‴ = 443,246 = 1 M.	0,3248394	3,07844		
Elle, Aune, Stab			1,188446	0,841435
Amsterdam 1′ à 11″ à 4 Quart à 2 Achtel.	0,283133	3,53191		
1 Elle			0,68781	1,45389

Englisch-Ostindien, das Längenmaß 18 engl. Zoll. Cochinchina 1 Fuß 15 engl. Zoll.
Englisch Westindien, engl. Fuß und Yard; englisch Guiana, Fuß und Yard.
Alt französische Maße: franz. Guiana, Canada, neue franz.: Neugranada, Chile, Valparaiso.
Alt Amsterdamer: Curassao, niederl. Guiana.
Russisch, Bucharei: 1 Elle = $1^1/_2$ Arschun.
Spanisch: Buenos-Ayres, Mexiko, Guatemala, Havanna, Lima *) Urugay.
Portugiesisch: Goa (Ostindien) Brasilien.

Die Stabe und Doppelellen

werden noch beim Seidenhandel angewendet, in Leipzig (sächsische Doppelelle) in der Schweiz, dann in der Rheinprovinz, diese beiden = 1,2 Meter. Der Pariser Stab = 1,2 Meter.

Die Brabanter Elle.

Sie dient häufig noch für Tuch und tuchartige Zeuge. Die ursprüngliche Länge derselben ist nicht mehr genau zu ermitteln und die untersuchten Ellenmaße an verschiedenen Plätzen weichen mehr oder weniger von einander ab: z. B. 1 Brabanter Elle in:

Aachen	0,6802	Crefeld	0,69028	Amsterdam	0,69438
Venedig	0,6837	Hamburg } Osnabrück }	0,69141	Bremen	0,69444
Leipzig	0,6856			Hanau	0,69471
Türkei } Syrien }	0,68577	Mecklenburg-Strelitz	0,6931	Brüssel	0,6950
		Cassel	0,69431	Frankfurt	0,6992

Durchschnitt derselben 0,69093.

Im Verkehr gebräuchliche Verhältnißzahlen.

In der Tabelle ist die Königl. Sächsische (Leipziger) Elle mit 0,28319, die Hamburger Elle mit 0,28675 und die Preußische (Berliner) Elle mit 0,3138535 Meter angegeben, hieraus folgt, daß in ganzen Zahlen.

3138535 Hamburger = 28675 Berliner Ellen.
3138535 Leipziger = 28319 „ „

und daß somit 1 Berliner = 1,0945 Hamburger = 1,1083 Leipziger Elle oder 1 Hamburger = 0,91362 Berl. und 1 Leipziger = 0,90228 Berliner.

Dies wären nun höchst unbequeme Reductionszahlen. Man hat daher im Verkehr einfachere möglichst genaue Vergleichungszahlen aufgesucht und bedient sich derselben im Großhandel und häufig auch bei den Calculationen.

*) In Lima dient beim Großhandel der engl. Yard.

Die gebräuchlichsten dieser Verhältnißzahlen sind folgende:

Man rechnet

in Frankfurt a. M.			In Berlin.		
13 Frankf. Ellen	=	6 Frankf. Stab.	13,75 Preuß. Ellen	=	10 engl. Yard.
5 „ „	=	4 „ Brab. Ell.	17,5 „	=	10 Pariser Stab.
5 „ „	=	3 engl. Yard.	6 „	=	7 Leipziger.
11 „ „	=	6 Meter.	6 „	=	7 Hamburger.
6 „ „	=	5 Preuß. od. Berl. E.	2 Leipziger	=	1 Pariser Stab.
13 Frankf. Brab. Ell.	=	10 engl. Yard.	In London		
12 „	=	7 Stab.	8 Yard	=	11 Preuß. Ellen
12 „	=	9 engl. Yard.	5 „	=	8 Leipziger
10 „	=	7 Meter.	3 „	=	5 Frankfurter
6 „	=	8 Wiener Ell.	3 „	=	4 Brabanter.
In Leipzig			In Hamburg		
7 Leipziger	=	6 Preuß.	5 Hamb. Brab.	=	6 Hamburger.
10 „	=	9 Dänisch.	4 „ „	=	3 Yard.
3 „	=	2 Span. Vara.	20 „ „	=	21 Preuß.
5 Leipziger Brab.	=	4 „	71 Hamburger	=	61 Preuß. b. Seidenw.
4 „	=	5 Frankfurter.	8 „	=	7 Preuß.
4 „	=	3 Yard.	8 „	=	5 Yard.
5 „	=	5 Leipz. u. Braunsch.	21 „	=	10 Pariser Stab.
			21 „	=	12 Meter.

Anhang. Garnmaße.

Da die meisten Spinnereien ihre Garne nach englischem oder französischem System aufmachen und nummeriren, so wird es genügen, wenn wir diese beiden und das in Oesterreich gebräuchliche Garnmaß anführen.

England.

Bei Baumwolle- und Wollegarn giebt die Anzahl Hanks (Zahl) in 1 Pfund } die Feinheits-
Bei Leinen- und Hanfgarn „ „ „ Ley (Gebinde) in 1 „ } Nummern.

1. Baumwolle.

1 Thread (Faden) = $1\frac{1}{2}$ Yard = 54 engl. Zoll,
1 Hank = 7 Ley = 560 Thread = 840 Yard.
1 „ = 80 „ = 120 „
1 „ = $1\frac{1}{2}$ „

Bisweilen rechnet man 1 Spindel = 18 Hanks = 15120 Yard.

2. Für Wolle.

a. Einschlag 1 Thread = 1 Yard, (bei No. 7 und 8) 1 Thread = 2 Yard.
1 Hank = 7 Ley = 560 Thread = 560 Yard.

b. Kette nicht immer gleich, meistens 1 Thread = 2 Yard.

3. Leinen und Hanfgarn.

1 Thread in der Regel $2\frac{1}{2}$ Yard, daher

Spindel. Spyndl.		Stück. Hesp.		Strähn oder Zahl. Hank.		Slip.		Heer.		Gebinde. Ley.		Faden. Thread.		Yard.
1	=	2	=	4	=	8	=	24	=	48	=	5760	=	14400
		1		2		4		12		24		2880		7200
										1		120		300.

Man verpackt die Maschinengarne in Bündel; ein solches Bündel oder Bund enthält 20 Hanks à 10 Leys oder $16^2/_3$ Hanks à 12 Lips, also immer 200 Leys = 600 Yard. Bei gröberen Garnsorten werden 3 bei feineren 5 Bund in 1 Pack vereinigt.

Frankreich.

Für Baumwolle.

Strähn (Echeveau.)	Gebinde (Echevelles.)	Faden.	Meter.
1	10	700	1000
	1	70	100
		1	1,42857.

Die Nummer des Garns bezeichnet die Anzahl Strehn, welche $^1/_2$ Kilogramm wiegen.

Bei feinem Maschinengarn gebraucht man die engl. Bezeichnungen.

Um die Baumwollgarn-Nummern von England und Frankreich vergleichen zu können, darf man nur die englische Nummer mit 0,849 multipliciren, um die französische Nummer, die französische aber mit 1,18, um die englische Nummer zu bekommen. Diese Verhältnißzahlen ergeben sich, wenn man das Verhältniß der Strähnlänge von Frankreich und England mit Berücksichtigung des Unterschiedes des englischen und französischen Gewichtes berechnet.

Oesterreich.

Maschinengarn leinenes: 1 Haspel = 3 Wiener Ellen.

Schock.	Bündel.	Stück.	Strähn.	Gebinde (Wiedel).	Faden.	Ellen.
1	12	60	240	4800	288000	864000
	1	5	20	400	24000	72000
		1	4	80	4800	14400
			1	20	1200	3600
				1	60	180
					1	3

Die Feinheits-Nummer ist mit der englischen in der Art in Uebeinstimmung gebracht, daß die Nummer die Zahl der Stränge angiebt, welche auf $8^1/_{10}$ Wiener Pfund gehen, was übrigens nicht ganz genau ist: 8,0997 wäre genauer, indem 10 englische Pfund = 8,099717 Wiener.

Baumwolle.

1 Strähn	= 7 Gebinde	= 700 Faden	= $1487^1/_2$	Wiener Ellen.
	1 „	= 100 „	= $212^1/_2$	„ „
		1 „	= $2^1/_8$	„ „

Die Nummerirung wird in den meisten Spinnereien durch die Anzahl Strähn bestimmt, welche auf 1 Wiener Pfund gehen. Viele Spinnereien bedienen sich übrigens des englischen Haspels und der englischen Nummern. Sie rechnen hiebei 5 englische Pfund = 4 österreichische.

Schafwolle.

Die Feinheit wird ebenfalls nach der Strähnzahl auf 1 österr. Pfund bestimmt. Die Haspelweite und Eintheilung ist aber nicht in allen österr. Provinzen dieselbe.

1 Haspel für Streichgarn in den böhmischen und mährischen Fabriken = 2 Wiener Ellen.

1 Strähn	entweder	20 Klapp. od. Gebinde à	44 Faden	= 880 Faden	= 1760 Ellen
	oder	22 „ „ „	44 „	= 968 „	= 1935 „
	selten	24 „ „ „	44 „	= 1055 „	= 2112 „

Der Strahn wird in 4 Viertel getheilt.

An einigen Orten hat aber auch der Faden 3 Ellen.

Bei Kammgarnen wie in ganz Deutschland englisch Gewicht und Nummerirung.

Hohlmaße.

Dieselben zerfallen in Hohlmaße für trockene und in solche für flüssige Körper. Für den Kaufmann sind von Wichtigkeit die Getreidemaße, die Wein- Spiritus- und Oelmaße.

Getreidemaße.

Da der Verkauf der Getreidearten nach dem Gewicht noch nicht überall eingeführt ist, so ist es nöthig, diese Maße hier zusammen zu stellen.

Benennung und Eintheilung.		Liter.
Frankreich 1 Hektoliter à 100 Liter		100,
Niederlande 1 Last à 30 Mud oder Sack; 1 Sack = 1 Hektoliter,	1 Hektol.	100,
Belgien 1 Last à 30 Hektoliter 1 „	1 „	100,
Rheinpfalz 1 Hektoliter oder Scheffel à 8 Simri	1 „	100,
Nassau 1 Malter à 10 Zehntel à 10 Liter	1 Malter	100,
Baden 1 Zuber à 10 Malter à 10 Sester à 10 Meßlin à 10 Becher	1 „	150,
Schweiz 1 Malter à 10 Sester oder Viertel, Quarteron oder Boisseau à 10 Imi		
oder 1 Sester à 4 Viertel à 4 Meßlein	1 „	150,
Großh. Hessen 1 Malter à 4 Simri à 4 Kampf à 4 Gescheid	1 „	128,
Preußen 1 Wispel à 2 Malter à 12 Scheffel à 16 Metzen	1 Scheffel	54,9615
Hamburg 1 Last à 60 Faß à 2 Himten à 4 Spint	1 Faß	54,9615
1 Wispel Weizen, Roggen, Erbsen = 20 Faß		
1 „ Gerste und Hafer = 30 „		
Spanien 1 Cahiz à 12 Fanegas à 12 Celeminas	1 Fanega	55,501
Portugal 1 Molo à 15 „ à 4 Alqueiras	1 „	55,363
Mecklenburg-Strelitz 1 Last à 4 Wispel à 2 Drömt à 12½ Scheffel à 16 Metzen; 1 Wispel daher 25 Scheffel, bei Hafer 2 Scheffel Zugabe, also 27 Scheffel	1 Scheffel	54,7276
Mecklenburg-Schwerin, Eintheilung, wie vorhin.		
Großes od. Parchimer Maß in Parchim, Grabow u. Dömiz	1 „	54,7276
Rostocker Maß	1 „	38,8892
Braunschweig 1 Wispel à 40 Himten à 16 Metzen	1 Himte	31,14476
Hannover 1 Last à 16 Malter à 6 Himten	1 „	31,151655
Sachsen Königr. 1 Wispel à 2 Malter à 12 Scheffel à 16 Metzen	1 Scheffel	103,985
1 Last Weizen und Roggen 6 Wispel.		
1 „ Gerste und Hafer 2 Wispel.		

Benennung und Eintheilung.		Liter.
Sachsen-Meiningen 1 Malter à 32 Metzen	1 Malter	167,10
Sachsen-Weimar, Weimar 1 Malter à 2 Scheffel à 32 Metzen	1 Scheffel	75,294
Jena 1 „ à 32 „	1 „	160,12
Sachsen-Koburg, Korn Sim. Weizen, Roggen u. Hülsenfrüchte	1 Simmer	88,946
Hafer „ Hafer, Gerste und Dinkel	1 „	110,449
(1 Simmer = 16 Metzen).		
Sachsen-Altenburg 1 Malter 2 Scheffel à 16 Metzen	1 Scheffel	146,9718
Frankfurt a. M. 1 Malter à 4 Simmer à 4 Sechter	1 Malter	114,729
Kurhessen 1 Malter à 4 Viertel à 2 Scheffel à 2 Himte à 4 Metzen	1 Scheffel	80,3691
	1 Himte	40,1846
Oldenburg 1 Last à 12 Molt (Malter) à 18 Tonnen à 8 Scheffel	1 Scheffel	22,9793
Bremen 1 Last à 40 Scheffel à 4 Viertel	1 „	74,10387
Dänemark 1 Last à 12 Tonnen à 8 Scheffel	1 Tonne	139,1213
Oesterreich 1 Metzen (Halbe, Viertel, Achtel)	1 Metzen	61,5045
Bayern 1 Schaff oder Scheffel à 6 Metzen à 2 Viertel	1 Scheffel	222,357
	1 Metzen	37,119
Württemberg 1 Scheffel à 8 Simri à 4 Vierling	1 Scheffel	177,2263
	1 Simri	22,1533
England 1 Quarter = 8 Bushels = 64 Gallons	1 Quarter	290,7813
	1 Bushel	36,34766
Rußland 1 Tschetwert à 2 Osmina u. s. w. Halbirungen	1 Tschetw.	209,9

In mehreren der genannten Staaten wird das Getreide seit etwa 10 Jahren nach dem Gewicht verkauft. Ueber die Gewichts- und Maßnormen beim Getreidehandel sind die Angaben verschieden; wir unterlassen deßhalb eine Zusammenstellung derselben.

Getränkemaße.

Wir theilen die Getränkemaße, wie die Längemaße in verschiedene, gemeinsame Gruppen.

Benennung und Eintheilung.	Liter.
1. Gruppe des französischen Systems.	
Frankreich Rheinpfalz Belgien Niederlande Italien	
1 Hektoliter. 1 Hektoliter. 1 Hektoliter. 1 Faß = 100 Kan. 1 Barile.	100,
Baden 1 Ohm. Schweiz 1 Saum	150,
Baden 1 Fuder à 10 Ohm à 10 Stützen à 10 Maß à 10 Glas	
Schweiz 1 Saum à 100 Maß oder 1 Saum = 4 Eimer à 25 Maß	
Hessen, Großherzogthum, und Nassau 1 Ohm	160,
1 Ohm 20 Viertel à 4 Schoppen; 1 Ohm à 80 Maß à 2 Flaschen.	

Benennung und Eintheilung.	Liter.
2. Gruppe Fuder, Oxhoft, Ohm und Anker.	
Wir übergehen einige der weniger bedeutenden Zwischen- und Unterabtheilungen.	
Schweden 1 Fuder = 4 Oxh. = 6 Ohm = 24 Anker	
1 „ = 60 Kannen 1 Ohm	157,0313
Kurhessen 1 „ = 6 „	
1 „ = 80 Maß 1 „	155,96
Hannover 1 „ = 4 „ = 6 „ = 24 Anker	
1 „ = 80 Kannen 1 „	155,7583
Bordeaux 1 Tonne = 4 Barr.[1]) = 6 Tierçon	
1 „ = 30 Viertel[2]) 1 Tierç.	152,2
Braunsch. 1 Fuder = 4 Oxhoft = 6 Ohm = 24 Anker	
1 „ = 160 Quartier 1 Ohm	149,8944
Dänemark 1 Fuder = = 6 „ = 24 Anker	
1 „ = 155 Krüge 1 „	149,7486
Rußland 1 Pipe = 2 „ = 3 „ = 12 Anker	
1 „ = 12 Wedro 1 „	147,5868
Bremen[3]) 1 Fuder = 6 „ = 24 Anker	
1 „ = 180 Quart. 1 „	144,9648
Hamburg 1 Fuder = 4 „ = 6 „ = 24 Anker	
1 „ = 30 Viertel[2]) 1 „	144,912
Frankfurt 1 Fuder = 4 „ = 6 „	
1 „ = 160 Maß 1 „	143,411
Preußen 1 Fuder = 4 „ = 6 „ = 24 Anker	
1 „ = 3 Eimer = 180 Quart 1 „	137,4038
Mainz, Großh. Hessen noch gebr. 1 Stückfaß = 7½ Ohm 1 „	135,574
Der Eintheilung nach schließt sich an	
England 1 Tonne = 2 Pipen = 3 Puncheons = 4 Hogsheads = 6 Tierçons = 14 Rundleads.	
1 Tonne = 252 1 Tierçon = 42 Gallons 1 Tierçon	190,825236
1 Rundlead	81,782244
An den preußischen Eimer von 60 Quart schließen sich an die Eintheilung des Eimers in 60 und in 72 Theile:	
Preußen 1 Eimer = 60 Quart	68,7019
Sachsen-Altenburg 1 Eimer = 60 Kannen	68,466
Königreich Sachsen 1 Fuder = 12 Eimer = 24 Anker.	
1 Eimer = 72 Kannen	67,36248
Sachsen-Meiningen 1 Eimer = 72 Kannen	73,83
Sachsen-Weimar 1 „ = 72 „	71,7085
Sachsen-Coburg 1 „ = 72 „	69,61
Reußische Fürstenthümer 1 Eimer = 72 Kannen . . .	66,346
3. Verschiedene Maße ohne sichtbaren inneren Zusammenhang.	
Bayern 1 Eimer 60 Maß	64,1416
Oesterreich 1 Eimer 40 Maß	56,60524

1) Barrique. 2) Velten. 3) Rheinweinmaß.

Benennung und Eintheilung.	Liter.
Württemberg 1 Eimer à 16 Imi à 10 Maß 1 Eimer	293,927
Vergleicht man den württembergischen Eimer mit den in der 1 Gruppe aufgestellten Maßen, so wird sich ergeben, daß er ungefähr das doppelte der badischen Ohm beträgt.	
Spanien 1 Moyo à 16 Cantaras 1 Moyo	258,128
Portugal 1 Tonne = 2 Pipen = 60 Almuda 1 Tonne	100,44
Porto, local. 1 Tonne = 42 Almuda „	106,51
Kanarische Inseln 1 Pipe à 12 Barillas à 8 Arrobas à 5 Cuartillos	
Diese Eintheilung ist in sämmtlichen Inseln gleich; allein die Größe der Arroba ist verschieden.	
1 Arroba von Santa Cruz de Tenerife = 5,08 1 Barilla daher	40,64
1 „ „ Ciudad Real dela Palma = 5,34	42,72
1 „ „ Arrecife de Lancarote = 12,3	98,4
1 Zoll-Arrobe = 4,975.	39,8

Spiritusmaße.

In Preußen (ausschließlich der neuen Erwerbungen) wird Spiritus per 100 Liter, in Frankfurt a. M. nach 160 Liter berechnet; auf den übrigen Plätzen nach den obenbemerkten Getränkemaßen; dabei ist stets ein bestimmter Normalgehalt angenommen.

Oelmaße.

An den meisten Handelsplätzen wird Oel nach dem Gewichte verkauft. Nach dem Maße werden die Preise bestimmt.

				Liter.
in	Lissabon	für die Oelpipe à 30 Almudas (1 Almuda à 34 ℔ gerechnet)	1 Pipe	502,2
	Livorno	„ 1 Oel-Barile à 16 Fiachi	1 Barile	33,4289
	Neapel	„ 1 Salma à 16 Staja	1 Salma	161,575
	Rom	„ 1 Oel-Barile à 28 Boccali	1 Barile	57,4806

3.

Die Handelsgewichte.

Die Handelsgewichte zerfallen in folgende Abtheilungen.

1) Frankreich, Belgien 1 Kilogramm, Italien 1 Chilogramma, Spanien Kilograma, Niederlande 1 Neupfund (oder Kilogramm); . . . . je 1000 Gramm
Griechenland 1 Mina = $1\frac{1}{2}$ Kilogramm = 1500 Drachma = 1500 „
das halbe Kilogramm à 500 Gramm, theils mit Dezimal-Eintheilung, theils in 30 Lothe, theils in 32 Lothe oder 16 Unzen in ganz Deutschland, der Schweiz und Dänemark.

2) Bayern 1 ℔ 560 Gramm, Oesterreich 1 ℔ 560,12 Gramm, Eintheilung in 32 Loth.

3) Großbritannien 1 Centner 112 ℔ (4 Quarter à 28 ℔)
Vereinigte Staaten von Nordamerika (ursprünglich ebenfalls der obige Ctr.), die Preise werden aber per 1 ℔ oder per 100 ℔ notirt.
1 ℔ = 16 Unzen . . . . 453,5922 Gramm
Portugal 1 Quintal = 4 Arrobas à 32 Arratel, also 1 Ctr. = 128 Arratel, 1 Arratel oder Pfd. 16 Unzen . . . . 459, "
Spanien 1 Quintal à 4 Arrobas à 25 ℔, 1 ℔ = 16 Unzen, dieses Pfund gilt noch in einigen Theilen des vorm. spanischen Amerika . . . . 460,093 "
4) Schweden 1 Ctr. 100 ℔, 1 ℔ = 32 Loth . . . . . . 425,10 "
Rußland 1 Berkowitz = 10 Pud, 1 Pud 40 ℔, 1 ℔ 96 Solotnik à 96 Doli 1 ℔ . . 409,51156 "
Insel Sardinien 1 Cantarello = 4 Rubbi à 26 Libbre 1 Libbra à 12 Once . . . . 405,77 "
5) Weitere 12 Unzen-Pfunde.
Parma 328,0, Lucca 334,5, Rom 339,0728, Toscana 339,542, wozu als Uebergang zur nächsten Abtheilung Neapel mit 320,759 Gramm kommt.
6) Die Okka und Rottolgewichte.
Neapel 1 Rottol = $33^1/_3$ Unzen = $2^7/_9$ ℔ . . . . . 890,997 Gramm
Türkei 1 Cantar = 44 Okka oder 100 Rottol. 1 Okka . 1285,46 "
1 Rottel 565,6464 "
Malta 1 Cantaro = 100 Rottol = 250 Libbre. 1 Rottol 793,75 "
1 Libbre 12 Unzen. 1 Libbre 317,5 "

Bemerkungen.

Nehmen wir die unter No. 5 erwähnten 12 Unzen-Pfunde, und reduciren wir solche auf 16 Unzen;

328	334,5	339,0728	339,542	320,759	ferner Malta	317,5
109,33	111,5	113,0243	113,181	106,920		105,8
437,33	446,	452,0971	452,723	427,679		423,4

so läßt sich ein innerer Zusammenhang dieser Gewichte nicht verkennen. Ebenso liegt es nahe, daß die Eintheilung des türkischen Centners in 100 Rottoli den Zweck hatte, das türkische Handelsgewicht mit dem österreichischen in Uebereinstimmung zu bringen.

Stückmaße von allgemeiner Geltung.

1 Groß = 12 Dutzend = 144 Stück, hauptsächlich im Kurzwaarenhandel,
1 " = 12 " auch für Bleistifte u. dergl.
1 Bund hat 5 Stück, verschiedene Nürnberger Waaren, woher der Name „Quinquallerie."

Webe.	Schock.	Stiegen.	Mandel.	Ellen.	
1	$1^1/_5$	$3^3/_5$	$4^4/_5$	72	im Leinwandhandel.
	1	3	4	60	
		1	$1^1/_3$	20	
			1	15	

1 Tuch = 50 Ellen.
1 Schock = 4 Mandel = 60 Stück } im Victualienhandel, auch beim Abzählen
1 " = 15 " } der Fruchtgarben.

Großtausend.	Ringe.	Schock.	Stiegen.	Stück.	
1	5	20	60	1200	Im Handel mit Stab-, Faßholz und Brettern.
	1	4	12	240	
		1	3	60	
			1	20	

Schock.	Bund.	Kleinbund.	Stück.	
1	2	30	900	Im Handel mit Rohr (Schilf).
	1	15	450	
		1	30	

Ringe (Korb).		Stiegen.		Stück.	
1	=	30	=	600	Gedörrte Fische.
		1	=	20	

1 Tonne = 1000—1200 Stück Häringe.

1 Stroh = 6 Wall oder Wahl = 480 Stück } Fische und Eier.
1 „ = 80 „

1 Rolle = 6 Woller = 180 Stück. } Stockfische.
1 „ = 30 „

Pack.	Ballen.	Ries.	Buch.	Bogen Schreib-	Bogen Druck-Papier.
1	15	150	3000	72000	75000
	1	10	200	4800	5000
		1	20	480	500
			1	24	25

Sächsisches Blech (Weißblech), verkauft man nach der Garnitur, d. i. nach einer Partie von 1 Fäßchen Kreuzblech und 2 Fäßchen Futterblech: jedes Fäßchen enthält 450 Platten (Bleche) von $14\frac{7}{16}$'' lang und $10\frac{7}{16}$'' breit.

Die englischen Bleche werden nach der Kiste verkauft und zwar:

1. Kisten von 225 Stück.
2. „ „ 200 „
3. „ „ 100 „

} Die Kisten enthalten verschiedene Sorten, und jede der drei Kisten-Nummern wieder verschiedene Sortimente.

Wir schließen jetzt den Abschnitt über Münzen, Maße und Gewichte. Die von uns befolgte Anordnung geschah nicht blos der leichteren Uebersicht wegen, da bei alphabetischer Aufzählung Wiederholungen nicht zu vermeiden sind, sondern auch, um unsern Lesern zu zeigen, wie viele dieser Maße und Gewichte augenscheinlich auf einen gemeinsamen Ursprung hinweisen.

Wie wir soeben erfahren, hat der Reichstag am 15. Juni 1868 für den Norddeutschen Bund eine Maß- und Gewichtsordnung angenommen auf Grundlage des Meters. Dieselbe soll mit 1. Januar 1872 in Kraft treten.

Zum Schluß dieses Abschnitts geben wir noch eine alphabetische Münztabelle.

Alphabetische Münztabelle.

Nachweis der Berechnung. Bei nachstehenden Werthsbestimmungen der Goldmünzen legten wir die Frankfurter mittleren Coursnotirungen vom 16. Juli 1868 zu Grunde und berechneten hieraus den Werth von 1 Gramm fein Gold vorerst in süddeutschen Kreuzern. Aus den gewonnenen Resultaten nahmen wir sodann das arithmetische Mittel. Dasselbe ergab 98,1 Kreuzer für 1 Gramm fein Gold. Da sich der genaue Durchschnitt nicht ermitteln läßt, wenn die Zahl der an einem Börsentage verwechselten Stücke nicht bekannt ist, es daher obiger Zahl von vornherein an absoluter Genauigkeit fehlt, so durften wir uns erlauben, der bequemeren Reduktion wegen 98 Kreuzer zu nehmen. Der ganze Unterschied auf ein Pfund Gold beträgt nur 50 Kreuzer. Aus dem gleichen Grunde nahmen wir den Werth der Silberfranken nicht nach den gesetzlichen Ausprägungsverhältnissen, sondern nach den im Verkehr üblichen, nämlich 8 Silber- oder Neugroschen = 40 Neukreuzer österr. = 28 Kreuzer südd.

Wir rechneten daher wie folgt:

	Gramm fein Gold.	Mittelcours.	1 Gramm fein Gold.
1 Pistole durchschnittlich	5,974	fl 9. 48.	98,4265 Xr
1 Dukaten, Reichsfuß	3,4419	„ 5. 39.	98,4921 „
1 20Frankenstück gesetzm.	5,8065	„ 9. 28½.	97,9075 „
1 engl. Sovereign „	7,322465	„ 11. 55	97,6447 „
1 Golddollar „	1,504648	„ 2. 27½.	98,0296 „
			490,5004 Xr
		Durchschnitt	98,10008 „

bei 98 Kreuzer süddeutsch stellt sich daher

1 Gramm	28 Sgr.	1 ℔ von 500 Gr.	Rß 466. 20.
	140 Neukreuzer		öst fl 700. —
	98 südd. Kreuzer		südd. fl 816. 40.
	350 Centimes		Fr. 1750. —

Wo eine der nachfolgenden Gold- oder Silbersorten in ihrer Heimath einen festen Werth hat, werden wir denselben besonders angeben.

Silber- oder Neugroschen, Neukreuzer, süddeutsche Kreuzer und Centimes sind mit 2 Dezimalstellen berechnet.

1. Goldmünzen.	Werth.							
	Franken.		30Thlr.-Fuß.		Oesterreichisch.		Süddeutsch.	
	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Augustd'or, sächsische, s. Pistolen.								
Carolin, 3fache Goldgulden.								
„ badische u. bayerische (selten)	26.	28,85	7.	—,31	10.	51,54	12.	16,08
„ württembergische, „	26.	25,95	7.	—,08	10.	50,38	12.	15,26
„ württ. Rechnungsgeld beim Handel mit Pferden und Ochsen ƒ 11. — fest.								
„ württ. Friedr.d'or von 1810 (selten) 11 ƒ	23.	91,	6.	11,28	9.	56,40	11.	9,48
Christiansd'or, dänische, s. Pistolen.								
Doblon, Onza, Quadrupel à 16 Piaster, alte span.	84.	85,78	22.	18,86	33.	94,31	39.	36,02
„ d'Isabel à 5 Piaster, neu span.	26.	25,5	7.	—,04	10.	50,21	12.	15,15
„ Onza, Quadrupel à 16 Piaster, Mexikaner	82.	89,19	22.	3,14	33.	15,68	38.	40,97
„ Viertel im Verhältniß . .	20.	72,31	5.	15,79	8.	28,93	9.	20,25
„ ganze durchschnittl. . . .	82.	51,39	22.	—,11	33.	—,41	38.	30,37
„ „ Mittelamerika, durchschn.	78.	81,13	21.	—,49	31.	52,45	36.	40,67
„ halbe, Costarica	40.	14,46	10.	21,16	16.	5,79	18.	44,05
„ à 5 Pesos, Chili	48.	04,23	12.	24,34	19.	21,70	22.	25,19
Dollar, neue einfache, Nordam. Staat.	5.	26,12	1.	12,13	2.	10,65	2.	27,45
Doppien, römische	17.	55,04	4.	20,40	7.	01,82	8.	11,41
Dukaten,*) nach dem Reichsfuße . .	12.	04,67	3.	6,37	4.	81,87	5.	37,31
„ holländische	12.	02,11	3.	6,17	4.	80,84	5.	36,59
„ russische à 3 Rubel . . .	12.	59,71	3.	10,78	5.	03,89	5.	52,72
„ schwedische	11.	90,25	3.	5,22	4.	76,10	5.	33,27
„ ungarische	12.	08,9	3.	6,71	4.	83,56	5.	38,49
Eagles à 10 Dollars, ältere . . .	56.	13,16	14.	29,5	22.	45,26	26.	11,68
„ seit 1837 . .	52.	66,24	14.	1,30	21.	06,50	24.	34,55
Friedrichsd'or, preußische, s. Pistolen.								
Fünffrankenstücke, goldene	5.	08,06	1.	10,64	2.	03,22	2.	22,26
Fünfguldenstücke, badische	10.	86,45	2.	26,93	4.	34,66	5.	4,26
„ großh. hessische . .	12.	04,66	3.	6,37	4.	81,87	5.	37,31
„ württembergische .	10.	33,47	2.	22,68	4.	13,39	4.	49,
Georgsd'or, hannover., s. Pistolen.								
Goldgulden, hannover.	8.	92,07	2.	11,37	3.	56,83	4.	9,78
„ bayerische	8.	76,28	2.	10,10	3.	50,51	4.	5,36
Goldkronen, deutsche, seit 1857 . .	35.	—	9.	10,—	14.	—	16.	20,—
„ portugies., 10,000 Reis	56.	89,95	15.	5,20	22.	75,98	26.	33,19
„ holl.-ostind., s. Mohur.								
Guineen, engl. à 21 Schillinge . .	26.	91,06	7.	5,28	10.	76,40	12.	33,48

*) Die württembergischen gelten in Württemberg fest 5 fl. 45 kr.

Goldmünzen.	Werth.							
	Franken.		30Thlr.-Fuß.		Oesterreichisch.		Süddeutsch.	
	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Imperialen, russ. 5 Rubel, s. Pistolen.								
Kronen, s. Goldkronen.								
Louisd'or, alte französische	25.	56,75	6.	24,54	10.	22,70	11.	55,89
„ neue, Schild Louisd'or .	24.	53,85	6.	16,31	9.	81,54	11.	27,08
„ „ Schweizer à 16 alte Fr.	24.	12,06	6.	12,96	9.	64,82	11.	15,38
„ verschiedene, s. Pistolen.								
Mard'or, doppelte Goldgulden, Bayern	17.	52,57	4.	20,21	7.	01,03	8.	10,72
Milreis, portug., vgl. Goldkr. . .	5.	69,00	1.	15,52	2.	27,60	2.	39,32
Mohur, britisch-ostind. à 15 Rupien	37.	42,13	9.	29,27	14.	96,85	17.	27,45
„ oder Goldkrone, holl.-ostind.	41.	24,82	10.	29,98	16.	49,93	19.	14,95
Napoleonsd'or, s. Zwanzigfrank.								
Onza, Südamerika, s. Doblonen.								
Onzetta, 3 Ducato Neapel . . .	13.	20,06	3.	19,60	5.	28,02	6.	23,62
Pfundsterling, engl., s. Sovereign.								
Piaster, Stück à 100, Türkei . . .	23.	27,25	6.	6,18	9.	30,90	10.	51,63
Pistolen od. Louisd'or, deutsche durchschn.	20.	90,90	5.	17,27	8.	36,36	9.	45,45
„ in Bremen festes Verh. 5 Rthlr	20.	83,33	5.	16,67	8.	33,33	9.	43,33
„ preuß. Friedrichsd'or 5⅔ Rthlr	21.	11,20	5.	18,89	8.	44,48	9.	51,14
„ hannov. Georgsd'or . . .	21.	11,20	5.	18,89	8.	44,48	9.	51,14
„ „ Wilhelmsd'or . . .	20.	85,02	5.	16,80	8.	34,08	9.	43,81
„ Hessen-Cassel „ . . .	20.	97,20	5.	17,77	8.	38,84	9.	47,94
„ Dänemark, Christiansd'or . .	20.	82,57	5.	16,61	8.	33,03	9.	43,12
„ sächsische, August	21.	11,20	5.	18,90	8.	44,48	9.	51,14
„ westphäl., Hieronymus . . .	20.	78,93	5.	16,31	8.	31,57	9.	42,10
„ russische à 5 Rubel . . .	20.	99,55	5.	17,96	8.	39,82	9.	47,87
„ spanische alte	21.	70,98	5.	23,68	8.	68,39	10.	7,87
„ französische alte	21.	66,20	5.	23,30	8.	66,48	10.	6,04
„ württ. Zehngulden, s. Zehng.								
Rupien, s. Mohur, holl.-ostindische.								
Schildlouisd'or, s. Louisdor.								
Scudi, römische, 10fache	52.	60,89	14.	16,87	21.	84,34	25.	29,04
„ „ 5fache	27.	30,42	7.	8,43	10.	92,17	12.	44,52
Sovereigns, engl. à 20 Schillinge	25.	62,86	6.	25,03	10.	25,15	11.	57,60
Souverainsd'or, öster. à 6 Kronenthaler	35.	68,46	9.	15,48	14.	27,38	16.	39,17
Toman, Persisch angeblich	12.	21,64	3.	7,73	4.	88,66	5.	42,06
„ nach Proben . . .	11.	81,32	3.	4,51	4.	72,53	5.	30,77
Vierzig Franken, doppelte Napoleon	40.	64,52	10.	25,16	16.	25,81	18.	58,06
Wilhelmsd'or, holl., s. Zehngulden.								
Zechinen, florentinische	12.	20,73	3.	7,66	4.	88,29	5.	41,80
„ römische	11.	99,03	3.	5,92	4.	79,61	5.	35,73
„ venetianische	12.	11.56	3.	6,92	4.	84,62	5.	39,24
Zehnguldenstücke, badische fest	21.	73,29	5.	23,86	8.	69,32	10.	08,52
„ großh. hessische „	21.	25,97	5.	20,08	8.	50,39	9.	55,27
„ württembergische „	20.	94,96	5.	17,60	8.	37,98	9.	46,59

Goldmünzen.	Werth.							
	Franken.		30Thlr.-Fuß.		Oesterreichisch.		Süddeutsch.	
	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Zehnguldenstücke, holländ., veränderl.	21.	19,64	5.	19,59	8.	47,85	9.	53,50
Zwanzig Drachmen, Griechenland .	18.	19,65	4.	25,57	7.	27,86	8.	29,50
„ Franken	20.	34,26	5.	12,58	8.	12,90	9.	29,03
„ Milreis, Brasilien. . . .	57.	52,43	15.	10,19	23.	00,97	26.	50,68
II. **Silbermünzen** (theilweise Rechnungsgeld).								
Albertusthaler, versch. durchschn. s. Thlr.								
Bancomark, Hamburg. Rechnungsgeld	1.	89,61	—	15,17	—	75,85	—	53,09
Bancothaler, Hamb. Rechn. = 3 *Bℳ* .	5.	68,84	1.	15,51	2.	27,54	2.	39,27
Bergwerksthaler, s. Thaler.								
Brabanterthaler, s. „								
Cäsperlein = 1/4 Brabanterthlr. selten	—		—		—		—	39,—
Compagnie-Rupie, s. Rupie.								
Conventionsthaler, s. Thaler.								
Courantmark in Hamburg 12 Sgr.	1.	50,—	—	12,—	—	60,—	—	42,—
Courantthaler = 3 *Cℳ*	4.	50,—	1.	6,—	1.	80,—	2.	6,—
Drachmen, griech à 100 Lepta . .	—	90,66	—	7,25	—	36,26	—	25,38
Duro, s. Piaster.								
Franken, alte gesetzmäßig	1.	—	—	8,—	—	40,—	—	28,—
„ neue Scheidemünze, Gewicht 5 Gr. à 835 fein	—	92,78	—	7,43	—	37,15	—	25,98
Fünffrankenthaler	5.	—	1.	10 —	2.	—	2.	20,—
Groschen, gute, Rechnungsgeld in verschiedenen nordd. Gebieten 24 = 1 Reichsthaler nach dem Nennwerth	—	15,63	—	1,25	—	6,25	—	4,38
Silbergroschen 30 = 1 Thlr. „	—	12,5	—	1,—	—	5,—	—	3,5
Mährische 20 = 1 ƒ österr. „	—	12,5	—	1,—	—	5,—	—	3,5
Mariengroschen 36 = 1 Thlr.								
alte braunschw. u. westphäl. „	—	10,72	—	0,86	—	4,29	—	3,—
Neugroschen 30 = 1 Thlr. „	—	12,5	—	1,—	—	5,—	—	3,5
süddeutsche 20 = 1 ƒ „	—	10,72	—	0,86	—	4,29	—	3,—
Grote, Bremen 1 Sechsgrotstück . .	—	31,43	—	2,59	—	12,97	—	9,08
Gulden, holl.	2.	12,62	—	17,01	—	85,05	—	59,54
„ österr.	2.	50,—	—	20,—	1.	—	1.	10,—
„ südd.	2.	14,29	—	17,14	—	85,71	1.	—
Kopfstücke, Zwanzigkreuzerstücke nach dem Conv.-Fuß, Sechsbätzner gesetzl.	—	87,5	—	7,—	—	35,—	—	24,5
tarirt					—	34,—	—	23,—
Kronenthaler, s. Thaler.								
Laubthaler, s. Neuthaler.								
Lee, neue Münzeinheit in Rumänien	1.	—	—	8,—	—	40,—	—	28,—
Lira, italienische	1.	—	—	8,—	—	40.—	—	28,—
„ austriacca	—	87,5	—	7,—	—	35,—	—	24,5

Silbermünzen.	Werth.							
	Franken		30Thlr.-Fuß.		45fl.-Fuß.		Süddeutsch.	
	Fr.	Ct.	Thlr.	Sgr.	fl.	Nkr.	fl.	kr.
Livre, alt französ., gewöhnl. Annahme	—	98,2	—	7,86	—	39,30	—	27,5
Mariatheresiathaler, s. Thaler.								
Mark, s. Banco- und Courantmark.								
Neuthaler, s. Thaler.								
Peso duro, s. Piaster.								
Piaster, alte spanische	5.	49,74	1.	13,98	2.	19,90	2.	33,93
„ mexic. u. and. alte durchschn.	5.	42,50	1.	13,40	2.	17,—	2.	31,9
„ neue spanische	5.	32,37	1.	12,59	2.	12,96	2.	29,07
„ von Chile = 5 Frank . .	5.	—	1.	10,—	2.	—	2.	20,—
„ türkische, nach dem Goldwerth	—	23,27	—	1,86	—	9,31	—	6,52
„ ägyptische	—	25,—	—	2,—	—	10,—	—	7,—
Rupie, ostind. Compagnie	2.	28,64	—	18,37	—	91,85	1.	4,30
„ „ Sicca	2.	44,94	—	19,60	—	97,98	1.	8,58
Reichsthaler, s. Thaler.								
Rubel Silber in Rußland	4.	04,91	1.	2,39	1.	61,97	1.	53,38
Säulenthaler, s. alte span. Piaster.								
Sechsbätzner, s. Kopfstück.								
Speziesthaler, s. Conventionsthaler.								
Tael, chines. ziemlich genau . . .	7.	50,—	2.	—	3.	—	3.	30,—
Thaler:								
Albertusthaler, durchschnittlich . .	5.	37,35	1.	12,99	2.	14,94	2.	30,46
Bergwerksthaler, ältere, wie Convent.								
„ badische, wie Kronenth.								
„ Mansfelder, wie Preuß.								
Brabanterthaler, österr., laufender Werth	5.	78,57	1.	16,30	2.	31,43	2.	42,—
Conventions- oder Speciesthaler . .	5.	25,—	1.	12,—	2.	10,—	2.	27,—
Fünffrankenthaler, s. Fünffr.								
HamburgerThaler, s. Banco- u. Courthlr.								
Kronenthaler, s. Brabanterthaler.								
Laubthaler, s. Neuthaler.								
Louisd'orthaler, Bremer, nach dem Goldwerth der vorigen Tabelle .	4.	16,67	1.	13,33	1.	66,67	1.	56,67
Mariatheresienthaler, s. Convent.								
Neuthaler, französ., 6 Livres gesetzlich	6.	08,20	1.	18,66	2.	43,28	2.	50,29
„ Schweizer, 4 alte Schweizer Franken gesetzlich	5.	93,27	1.	17,46	2.	37,31	2.	46,12
Reichsthaler, als Rechnungsgeld je 1½ ß der Landeswährung . . .								
Reichsthaler, dän.	2.	84,43	—	22,75	1.	13,77	1.	19,64
„ Reichsmünze, Schweden	1.	43,75	—	11,48	—	57,39	—	40,17
„ Courant 30-Thaler-Fuß	3.	75,—	1.	—	1.	50,—	1.	45,—
Vereinsthaler, 30-Thaler-Fuß.								
Zollvereinsthaler, württ., s. Kronenth.								
„ bayerisch., s. Conv.-Thlr.								

Zweites Kapitel.

Die materiellen Wissenschaften.

Die äußeren Einrichtungen und Anstalten für den Handel und Verkehr.

Der Handel so gut, wie jede menschliche Kulturthätigkeit, bedarf gewisser äußerer Einrichtungen und Veranstaltungen als den Hauptbedingungen seiner Existenz und seiner Entwicklung. Mögen dieselben bei den andern Gebieten mehr zufällig sein, beim Handel dagegen bilden sie die eigentliche unerläßliche Grundbedingung und beide stehen in einem Verhältniß der Wechselwirkung zu einander, so daß ein Aufschwung und Aufblühen des Handels auch auf die Vervollkommnung jener Einrichtungen Einfluß hat, während diese in innerlicher und äußeren Beziehung um so größere Dimensionen annehmen, je bedeutender der Handel selbst wird. Nehmen wir sogleich einige bestimmte Beispiele: wo ein reger Handel herrscht, da überzieht sich ein Land bald mit Eisenbahnen oder Telegraphen und umgekehrt zieht die Industrie und somit auch der Handel diesen wiederum nach. In England hat ohne Zweifel der schon in großer Blüthe gestandene Handel die Eisenbahnen hervorgerufen, die jetzt die ganze Insel wie mit einem regelmäßigen Netze überziehen, aber diese haben sicherlich durch ihre bloße Existenz auf die Erweiterung und das fernere Aufblühen des Handels eingewirkt. Ferner: eine emporblühende Industrie und ein schwunghafter Handel werden die Entstehung von Kreditinstituten und Banken aller Art begünstigen, aber diese selbst sind unstreitig ebenso fähig, blühende industrielle und commerzielle Verhältnisse da zu schaffen, wo letztere vorher nicht gewesen sind.

Wir begreifen somit unter den „äußern Einrichtungen und Anstalten für den Handel und Verkehr" alles das, was durch menschliche Thätigkeit hervorgerufen und für eine die Ausübung und Entwicklung des Handels in der jeweiligen Kulturepoche unumgänglich nothwendige Voraussetzung ist. Durch den eben gemachten Zusatz versteht es sich von selbst, daß, wenn von „nothwendigen Voraussetzungen" gesprochen wird, dies eben ein relativer Standpunkt ist. Die Geschichte des Handels kann uns davon leicht überzeugen. Während heutzutage der Dampf und die Electricität die unumgänglich nothwendigen Motoren sind, waren es früher die Muskelkraft von Menschen und Thieren oder die natürlichen Kräfte des Wassers oder des Windes, welcher man bedurfte. Jede Zeit und jede Periode hat somit ihre eigenthümlichen Voraussetzungen, jede folgende nimmt die der vorhergehenden in sich auf und gibt ihre eigenen wieder der Nachwelt ab, die sie ebenfalls wieder vermehrt und vergrößert. Zu den klassischen Zeiten Athens oder Roms beschränkte sich das Bankiergeschäft größtentheils auf die Auswechslung von Münzen, allenfalls auf das Giro- oder Contocorrentgeschäft und der Handel erreichte in jener Zeit und bei jenen Staaten eine außerordentliche Blüthe; man nehme aber aus der Kette unserer Krediteinrich-

tungen z. B. nur die Funktion des Discontirens heraus und das ganze Gebäude unserer Industrie und unseres Handels kann in wenigen Wochen oder Tagen dem Einsturz nahe sein! Je vorgeschrittener die Zeit, je höher der Bildungsgrad, je größer der Umfang des Handels und der Umsätze, sowohl in geographischer, als auch in intensiver Beziehung, je entwickelter und complicirter die Produktion und je weitverzweigter und allgemeiner die Consumtion, desto größere Ansprüche macht auch der Handel an die äußern Einrichtungen, deren er zu seiner naturgemäßen Entwicklung nothwendig bedarf.

Wenn wir nun nach einem Eintheilungsgrund für diese Einrichtungen suchen, so dürften zunächst zwei Gruppen zu unterscheiden sein, nämlich die eine, welche die eigentlichen direct auf den Handel sich beziehenden Einrichtungen umfaßt, und in welcher hauptsächlich die Verkehrsmittel, Eisenbahnen, Telegraphen, Banken u. s. w. ihre Stelle finden werden, und die andere, welche, wenn wir uns so ausdrücken dürfen, eine mehr oder weniger zufällige Bedeutung hat, ihren einzigen Entstehungsgrund nicht in dem Bedürfnisse des Handels und der Industrie allein, sondern zugleich in verschiedenen andern Verhältnissen findet; dahin gehört z. B. das Versicherungswesen, die Zollpolitik des Staats (da bei letzterer nicht immer die kommerziellen Interessen allein den Ausschlag zu geben pflegen) u. s. w. Es kann natürlich bei dem uns hier zugemessenen Raum nicht in unserem Plane liegen, die angegebenen Gegenstände erschöpfend zu behandeln; doch wird es uns möglich sein, das Wesentliche überall in den Vordergrund zu rücken, was besonders bei der Frage über das Bank- und Kreditwesen geschehen soll.

Wenn man von Verkehrsmitteln im gewöhnlichen Sinne des Wortes spricht, so versteht man darunter hauptsächlich Posten, Telegraphen, Eisenbahnen, Kanäle, Schiffe. Unter diesen hebt man gewöhnlich die sogenannten „modernen“ Verkehrsmittel, die Telegraphen und Eisenbahnen, besonders hervor, was auch insofern ganz in der Ordnung ist, als sie sich von den ältern nach Wesen und Wirkung durchaus unterscheiden. Wir unsererseits folgen dieser Unterscheidung ebenfalls und werden deßhalb in kurzen Zügen zuerst die gewöhnlichen Verkehrsmittel schildern.

Der ursprüngliche Zweck der Verkehrsmittel ist die Ortsveränderung der Güter und Waaren, um sie den Orten zuzuführen, an denen sie am meisten begehrt werden. Es setzt dies also schon das Bestehen von Tauschverhältnissen voraus, mit einem Worte, die Existenz einer gewissen Stufe menschlicher Gesittung. Ursprünglich sind die Kreise, innerhalb deren das einzelne Individuum oder eine Gesellschaft ihre Bedürfnisse befriedigt, ziemlich klein; beim Wilden genügt in der Regel die bloße Muskelkraft, um die Gegenstände, deren er bedarf, vor die Hütte zu schaffen; im Laufe der Zeit und mit zunehmender Bildung und Gesittung wird die Kraft der Hausthiere dazu verwendet, und der Hund und das Rennthier des Lapländers sind für ihn ebenso nothwendige Verkehrsmittel, wie für den Araber das Kameel. Daß mit der bloßen Muskelkraft der Thiere schon sehr viel geleistet werden kann, beweisen gerade die großen Karawanen in Asien, die allein mit Hilfe der Kameele die prachtvollsten und kostbarsten Stoffe des

Orients in die Eisenbahn- und Dampfschiffregionen des Occidents befördern. Schon eine Stufe höher steht die Anwendung des Hebels, auf dem der Wagen und alle durch mechanische Kräfte in Bewegung gesetzte Beförderungsmittel beruhen. Hier ist ein hoher Grad der Vervollkommnung möglich, so daß je nach der Construktion die Tragkraft und die Geschwindigkeit (d. h. die Fähigkeit, die Reibung zu überwinden) eines Wagens in sehr weiten Rahmen differiren können. Und diese Art des Transports war bis zur Periode der Eisenbahnen die einzige zu Lande, allerdings bis auf den höchstmöglichsten Grad ausgebildet und vervollkommnet.

Zu Wasser hat sich das Verkehrswesen viel schneller entwickelt als zu Lande. Allerdings gibt es dort auch keine Terrainschwierigkeiten, die Wellen und Winde ersetzen die Kraft der Muskeln und die Art und Weise des Baus der Schiffe war im Ganzen genommen ebenfalls viel einfacher, als die Anfertigung der Landtransportmittel. Wenn wir uns auf den Standpunkt des Beginns der Civilisation und des Handels stellen, so war allerdings das Befahren des Meers eine kühne That für den Anfang (illi triplex aes circa pectus erat, „der mußte dreifaches Erz um die Brust haben, der es zuerst unternahm, in die See hinauszufahren.“ Horatius); war aber dieser einmal gemacht, so waren die meisten Schwierigkeiten überwunden. Die Kenntniß der Astronomie war der beste Wegweiser auf dem Meere und als der Compaß gebraucht wurde, war die Hauptbedingung für die Ermöglichung der Schifffahrt vorhanden, da die im Laufe der Zeit und Schritt für Schritt erfolgten Verbesserungen in der nautischen Technik durchaus nicht epochemachend in der Geschichte der Schifffahrt wurden. Selbst die Anwendung des Dampfes brachte bei der Schifffahrt nicht diejenige Revolution hervor, wie man sie vielleicht erwartete und wie sie in der That bei den Landtransportmitteln stattfand; denn mit Ausnahme der dadurch gewonnenen, aber relativ nicht sehr großen und von der natürlichen durch Wogen und Winde gegebenen nicht sehr verschiedenen Geschwindigkeit hat die Anwendung des Dampfes bei dem Transportwesen zur See nicht in der Weise alle bisherigen Verhältnisse umgestaltet, wie die Eisenbahnen.

Der höchste Grad der Vollkommenheit, zu dem sich unsere Zeit emporgeschwungen hat, sind aber die Eisenbahnen, von denen man wohl behaupten darf, daß sie seit der Zeit ihres Bestehens die Physiognomie der ganzen Welt verändert haben. Wir wundern uns, wenn wir heute unsere Väter und Großväter von einer Zeit erzählen hören, in der eine Reise nach Paris oder nach London ein außerordentliches Ereigniß war, das noch lange in der Familientradition fortlebte! Wie sind dagegen diese Verhältnisse heute! Wie schnell, wie billig, wie bequem, wie sicher gelangt man fast an jeden Punkt Europas, wie angenehm ist es, durch den allezeit dienstwilligen Telegraphen mit entlegenen Ländern und Städten correspondiren zu können und ebenso rasch wieder von daher die erwünschte Antwort zu erhalten!

Die Aufgabe der Ortsveränderung der Güter haben die Eisenbahnen in der umfassendsten Weise gelöst und jeder neu gelegte Schienenstrang eröffnet sowohl der Produktion, wie der Consumtion neue Aussichten und

Wege. Dabei ist aber das charakteristische Moment, das jeder Vervollkommnung einer Kulturstufe anhaftet, auch bei den Eisenbahnen zu bemerken, daß nämlich durch sie zugleich oder vielmehr vor allem die geistigen Beziehungen der Menschen zu einander vermehrt worden sind. Die nationale Abgeschlossenheit existirt eigentlich jetzt nicht mehr und die Eisenbahnen sind es, die diese Schranke niedergerissen haben; die Sitten, Gebräuche, Anschauungen, Gewohnheiten der civilisirten Völker beginnen allmählig überall gleich zu werden, körperliche und geistige Bedürfnisse werden nunmehr allenthalben dieselben, so daß jeder auf dem Weltmarkte die zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nothwendigen Gegenstände findet, die Interessengemeinschaft schlingt ein solidarisches Band um die Völker, die beste Bürgschaft gegen muthwillig und ohne Nothwendigkeit heraufbeschworene Verwickelungen und Kriege, die Standesunterschiede selbst innerhalb der einzelnen Staaten und Völker nivelliren und verwischen sich, die menschliche Gesellschaft verbürgerlicht (civilisirt) sich, feudale Einrichtungen und Anschauungen müssen den neu eindringenden Ideen unerbittlich weichen — und all diese Wirkungen und Veränderungen haben wir ihrem größten Theile nach den Eisenbahnen zu danken!

Im Anfang ihres Baues mit Mißtrauen begrüßt, wie jede neue Erscheinung, haben sie im Laufe des letzten Vierteljahrhunderts Europa überzogen und in dieser Zeit sicherlich ebenso weit gebracht, als sonst hundert Jahre ohne Eisenbahnen! Die Erfindungen und Entdeckungen in der Chemie, Mechanik und in den andern Gebieten der Wissenschaft und Praxis, die Schlag auf Schlag uns überraschen, so daß oft schon eine neue auftaucht, während die vorhergehende noch nicht einmal gehörig begriffen und verstanden, geschweige denn ausgenutzt wurde, verdanken ihre Ermöglichung doch größtentheils der durch die Eisenbahnen herbeigeführten nahen Berührung und Reibung der Geister.

Wir halten es für eine nutzlose Mühe, den Einfluß und die Bedeutung der Eisenbahnen für den Handel näher zu schildern; jeder Blick auf das Leben führt uns tausendfache Beweise dieses Verhältnisses vor und, wie wir am Eingange dieses Kapitels hervorgehoben haben, zeigen sich auch die Wechselwirkungen zwischen dem Handel einerseits und den Eisenbahnen andererseits, im überraschendsten Lichte; man denke in dieser Hinsicht an England, Belgien, Nordamerika und Deutschland; Ackerbaustaaten werden durch die Eisenbahnen zu Industriestaaten, so aber, daß der Ackerbau nicht verdrängt, sondern durch die neben ihm emporwachsende Industrie erst recht gehegt und emporgebracht wird, wie z. B. die englischen und amerikanischen Verhältnisse unwiderleglich beweisen; arme Gegenden blühen zu raschem Wohlstand empor und einer zurückgebliebenen Provinz ist schließlich nur durch die Erbauung einer Eisenbahn zu helfen. Welche Rolle würden Ungarn und Siebenbürgen mit einem umfassenden Eisenbahnnetz spielen und wie verhältnißmäßig weit zurück wäre ohne Bahnen das mit Naturreichthum relativ weniger gesegnete Norddeutschland! Eine weitere civilisatorische Bedeutung (man wird diesen Ausdruck hier im Zusammenhang wohl nicht mißverstehen!) der Eisenbahnen hat das Jahr 1866 ans Licht gestellt. Noch nie ist ein

großer Krieg so überraschend schnell geführt worden, und daß dies möglich war, mußten Eisenbahnen vorhanden sein, mit denen man große Truppenkörper schnell auf einen Punkt werfen kann. Es ist die laut ausgesprochene Meinung aller Sachverständigen, daß nicht sowohl die Vervollkommnung der Schießwaffen, als vielmehr die Anwendung der Eisenbahnen es ist, welche nunmehr die Kriege mit einigen wenigen, aber furchtbaren Schlägen beendigen wird. Und dieses Moment ist wahrlich jetzt nicht gering anzuschlagen.

Die Frage, ob der Bau von Eisenbahnen durch den Staat oder durch Privatgesellschaften zu geschehen habe, ist noch nicht entschieden. Es lassen sich für beides Gründe anführen. Die Bahnen Englands, Frankreichs, der Schweiz, Amerikas, Spaniens sind fast ausnahmslos durch Privatgesellschaften gebaut, während manche deutschen Regierungen mit Concessionen zu Privatbahnen bis jetzt sehr zurückhaltend waren.

Diese Streitfrage ist in neuerer Zeit, obwohl sie schon seit dem Bestehen der Eisenbahnen überhaupt aufgeworfen und stets von neuem erörtert wurde, namentlich in England in sehr erregter und gründlicher Weise diskutirt worden, und zwei der größten jetzt lebenden Staatsmänner, Gladstone in England und Stämpfli in der Schweiz, haben sich ohne allen Vorbehalt und unumwunden für den Bau der Eisenbahnen durch den Staat ausgesprochen.

Man hat namentlich in England die Erfahrung gemacht, daß die Sorglosigkeit, mit der bei den Verwaltungen der Privatbahnen verfahren wird, zu viele Nachtheile für das Publikum hat, dessen Sicherheit und Bequemlichkeit in erster Linie gefordert werden müssen, als daß man nur so ohne Weiteres für Privatbahnen Partei ergreifen kann. Die meisten Eisenbahnunfälle passiren in England, und obwohl die Verwaltungen der Bahnen für jeden derartigen Unfall haftbar sind, so weiß doch jeder, der die englische Gerichtsverfassung und die Kostspieligkeit der dortigen Prozesse kennt, daß es mitunter sehr schwer ist, die Verwaltung einer solchen Bahn zur Bezahlung einer Entschädigungssumme zu zwingen und die „Times", die bei Gelegenheit eines solchen Falles auf diese Unzulänglichkeiten hinwies, meinte denn auch, das beste Mittel, derartigen Unglücksfällen vorzubeugen, sei wohl dies, daß mit jedem Zug einer der Direktoren zu fahren verpflichtet sein werde, wodurch man wohl die beste Garantie für das Leben der übrigen Reisenden haben werde.

Dagegen wird von den Gegnern der Staatsbahnen behauptet, daß die Regierung über das Bedürfniß und die Richtung der Bahnen nicht so zu urtheilen vermöge, wie die Geschäftswelt und daß die Verwaltung einen zu bureaukratischen Charakter erhalte.

Alle Gründe für und wider hier anzuführen wäre gegen den Zweck unseres Buches — abgesehen davon, daß damit die Grenzen desselben weit überschritten würden. Die Entscheidung wird je nach dem Umfang eines Staates, nach seinem Verhältniß zu dem Nachbargebiet u. dgl. auf die eine oder andere Seite fallen.

Dagegen können wir nicht umhin, hier an die rechtliche Stellung der

Eisenbahnen zu erinnern, in welcher Hinsicht dieselben, namentlich in Deutschland, zum Schaden des Verkehrs eine ziemlich bevorzugte Stellung einnehmen; es war wesentlich der politische Einfluß der Eisenbahngesellschaften, welche in der dritten Lesung des deutschen Handelsgesetzbuches den in der zweiten Lesung gegebenen größern Schutz der Handelsinteressen in Beziehung auf die Haftpflicht bei Waarensendungen theilweise wieder zu Fall brachte. Eine polizeiliche Ueberwachung der Anlage und des Betriebs in technischer Beziehung, Einflußnahme auf die Fahrtenpläne, Verbot aller Spezialvortheile für Einzelne, Abstufung der Entschädigungspflichten nach Werthklassen der Waaren statt der Aufstellung eines einzigen normalen Entschädigungssatzes, Organisation eines kurzen schiedsgerichtlichen Verfahrens zwischen Verwaltungen und den Absendern der durch die Bahn beschädigten Waaren u. s. w. — sind deßhalb unumgänglich nothwendig vom Staate auszuübende und nicht außer Acht zu lassende Hoheitsrechte.

Hauptsächlich aber ist es die Revision der Frachttarife im Sinne der Herabsetzung der Frachtsätze, auf welche der Staat niemals verzichten sollte. Besonders sind alle Differentialtarife, die eine Gegend auf Kosten der andern bevorzugen und die räumlichen Entfernungsverhältnisse der einzelnen Handelsplätze geradezu auf den Kopf stellen, durchaus zu verbieten; wie auch darauf zu drängen ist, daß für alle Massengüter, Holz, Steine, Sand, Thon u. s. w. der Einpfennigtarif eingeführt werde (vgl. den Art. 44 der Verfassung des norddeutschen Bundes). Die Betriebsresultate namentlich der englischen, belgischen und französischen Bahnen sind seit der Ermäßigung der Tarife wahrhaft glänzende geworden; eine Thatsache, welche aber von den deutschen Bahnverwaltungen bis jetzt mit einer, einer bessern Sache würdigen, Beharrlichkeit ignorirt worden ist.

Weitere Fragen polizeilichen Inhalts über den Betrieb und die Verwaltung gehören nicht in unser Gebiet; das Bisherige mag genügen, um die Bedeutung der Eisenbahnen für den heutigen Handel ins rechte Licht zu setzen. Der Genius des Menschen bleibt aber so wenig stehen, als die Zeit, und wenn es uns vergönnt wäre, nach einigen Jahrhunderten wieder unsere Erde zu sehen, so würden wir vielleicht mit Staunen ein neues Verkehrsmittel finden, das unsere Eisenbahnen ebenso weit oder noch weiter hinter sich läßt, als diese die gewöhnlichen, durch thierische Muskelkraft in Bewegung gesetzten Transportmittel.

Wir erwähnen ferner der Posten, ein schon im Alterthum bekanntes Verkehrsmittel, das aber nunmehr den Eisenbahnen gegenüber mehr und mehr in den Hintergrund tritt. Doch muß man sich hüten, die Bedeutung der Posten zu geringe anzuschlagen; denn während die Eisenbahnen in der Weise die Rolle und Funktion der Post übernommen haben, daß erstere die Haupt- und Brennpunkte des Handels und der Industrie miteinander verbinden, liegt die eigentliche Bedeutung der Posten nunmehr darin, diejenigen Punkte untereinander und mit den Bahnlinien zu verbinden, welche bis jetzt der letztern noch entbehren, sie haben also das Verkehrsnetz eines Landes zu vervollständigen und zu ergänzen. — Wir gedenken hier ferner der schon mehrmals namhaft gemachten Telegraphen, der Kanäle, deren

Wichtigkeit aus der Betrachtung Englands, Belgiens und China's folgt, der Brücken, der Landstraßen, der großen Waarenlagerräume (Docks), der Kauf-, Markt- und Gewerbehallen und wie die derartigen Einrichtungen sonst noch heißen mögen.

Ueber Messen und Märkte, sowie über ihre Bedeutung haben wir schon im ersten Theile das Nothwendigste Seite 34 bemerkt.

Wir hatten es bis jetzt mit denjenigen Einrichtungen zu thun, welche sich auf die örtliche Veränderung der Waaren beziehen. Wie wir oben in der Einleitung sahen, fällt aber der Handel nicht nur unter die Kategorie des Raumes, sondern auch unter die der Zeit, d. h. jede Waare stellt ein Kapital dar, dessen Werth und Preis am Gelde gemessen zwischen dem Zeitpunkt des Einkaufs und dem des Verkaufs den verschiedensten Veränderungen und Schwankungen unterworfen sein kann. Das Geld ist daher der bezeichnendste Ausdruck für diese Zeitbestimmung des Handels und wir haben deßhalb auch hier die Einrichtungen namhaft zu machen und zu charakterisiren, welche in dieser Beziehung für den Handel von Interesse sind.

Ueber Wesen, Zweck und Bedeutung des Geldes haben wir uns schon in der Einleitung bei verschiedenen Gelegenheiten verbreitet und es wird weiter unten kurz auf die Rolle hingewiesen werden, welche der Staat, als Inhaber der Münzhoheit, zu spielen hat, wenn er kein berechtigtes Interesse des Privatlebens schädigen will.

Das den Gelddienst ausschließlich versehende Metall genügte bald nicht mehr, sei es nun, daß die Zahl der Waarenumsätze so groß war, daß sie durch das vorhandene Metallgeld nicht mehr bewerkstelligt werden konnten, sei es, daß die Kosten, das Risiko und der Zeitaufwand bei Metallgeldsendungen in das Ausland zu groß war, so daß man sich nach Geldsurrogaten umsehen mußte. Diesen Dienst leisteten die Wechsel und die Banknoten; von den ersteren wird bald nachher des Weitern die Rede sein, über den letztern mögen hier folgende Bemerkungen ihre Stelle finden.

Um das Wesen des Wechsels sich deutlich zu veranschaulichen, denke man sich folgendes Verhältniß: Ein Kaufmann A. in England hat Waaren nach Deutschland ausgeführt und dieselben dem Kaufmann B. daselbst verkauft. Ein dritter Kaufmann C. in Deutschland führt nun aber Waaren nach England aus und schickt sie an den Kaufmann D. daselbst. Statt daß nun, wenn die Verfallzeit der beiderseitigen Schuldposten herannaht, B. an A. nach England und D. an C. nach Deutschland jedesmal baares Geld schickt, kauft D. von A. die Forderung, die letzterer an B. hat, ab, schickt diese an C. nach Deutschland, der den Schein, wenn er fällig ist, dem B. zur Zahlung präsentirt. Auf diese Weise hat sich das complicirte Schuldverhältniß zwischen vier Personen auf die einfachste Weise gelöst, aus zwei Zahlungen ist eine einzige geworden, man durfte kein baares Geld oder andere Werthzeichen hin und herschicken, das Risico der Baarsendung, die Kosten derselben und Zeit und Mühe blieben auf diese Weise erspart.

Dieß ist der eigentliche kaufmännische, auf Waarenlieferungen oder auf irgend einer andern Leistung beruhende Wechsel, und alle andern Anwen-

bungen desselben, wie sie auch heißen und so oft sie im Geschäftsleben vorkommen mögen, sind von dieser ursprünglichen Form des Wechsels abgeleitet, der nichts anderes ist, als ein durch gesetzliche Bestimmungen bevorzugtes Mittel, eine größere oder kleinere Reihe von Schuldverhältnissen durch eine einzige Zahlung auszugleichen.

Da der Wechsel nichts anderes als ein Zahlungsmittel, also eine Waare ist, so unterliegt auch der Preis desselben den nämlichen Gesetzen, wie die andern Güter und wir formuliren dieses Verhältniß dahin, daß der Wechselkurs — so heißt nämlich der Preis des Wechsels vom Standpunkt eines bestimmten Handelsplatzes — von drei Momenten abhängig ist, nämlich 1) von der Verfallzeit (der kürzern oder längern Sicht); 2) von der Währung, die in den zwei miteinander im Wechselverkehr befindlichen Ländern herrscht; und 3) von den Zahlungsverbindlichkeiten, die zwischen den beiden Ländern bestehen (vgl. S. 32).

Was das erste Moment betrifft, so ist einleuchtend, daß ein Wechsel, der 1 Monat nach Sicht zahlbar ist, theurer bezahlt werden muß, als ein solcher, der es erst nach 60 Tagen ist, und ebenso klar ist das zweite, daß die verschiedene Währung zweier Länder in Betracht kommt, und daß es z. B. nicht gleichgiltig ist, ob ein Wechsel von 7000 Dollars in Gold oder in entwertheten Greenbacks bezahlt werden muß. Um das dritte angegebene Moment besser zu veranschaulichen, greifen wir am besten zu dem oben gebrauchten Beispiele zurück. Denkt man sich nun den Zustand, daß Deutschland und England einander gleich viel schuldig sind, so werden auch die Wechselbriefe auf beide Länder, vorausgesetzt, daß die übrigen Bedingungen gleich sind, in gleichem Preise stehen. Hat nun aber England nach Deutschland mehr ausgeführt, als umgekehrt Deutschland nach England, sind also von Deutschland aus viele Zahlungen nach England zu machen, also in England viele Wechsel auf Deutschland vorhanden, während umgekehrt in Deutschland wenig Wechsel auf England vorhanden sind, so werden die letzteren im Preise steigen und alle die, welche nicht hoch genug für dieselben bieten, müssen sich alle Unkosten der Baarsendung gefallen lassen. Dabei ist jedoch zu bemerken, daß der Wechselkurs naturgemäß nie höher steigen wird, als bis er den Betrag und die Kosten der Baarsendung erreicht hat. Das ebenberührte Thema über den Wechselkurs und die damit in Verbindung stehenden Fragen ist so schwierig und verwickelt, daß es hier genügen mag, auf die Punkte, um die es sich hauptsächlich handelt, hingewiesen zu haben.

Die eigentliche commercielle Bedeutung des Wechsels als eines Verkehrsmittels wird weiter unten nach Besprechung der Discontfunction der Banken ihre Erörterung finden; soviel ist aber schon hier klar, daß er ein geradezu unentbehrliches Glied in der Reihe der Grundbedingungen ist, auf denen der Handel in seinem gegenwärtigen Umfange beruht.

Wir gelangen nunmehr zu derjenigen Einrichtung im Handelsverkehr, die sich in der neuern Zeit einen immer größern Wirkungskreis erobert und mit deren Ausbildung und Vervollkommnung das wirthschaftliche Wohl ganzer Kreise steht und fällt, nämlich zu dem **Bankwesen**.

Betrachten wir eines der Wunderwerke der neuesten Zeit, wie die Bank

von England, und vergegenwärtigen wir uns die Dienste, die sie dem Handel schon geleistet hat und von Tag zu Tag immer neu leistet, so können wir uns auch wohl eine Vorstellung davon machen, was wohl aus Handel und Industrie werden würde, wenn wir uns diese Entwicklung des Bankwesens als nicht vorhanden denken. Die Erhöhung des Disconts um 4 Prozent an der Bank von England äußert sich in den Wirkungen der zerstörendsten Natur in England so gut, wie im übrigen Europa oder in Amerika oder in Westindien, und wie erst, wenn ein solches Institut plötzlich seine Funktionen einstellen würde!

Die Banken handeln mit zwei Dingen, mit Geld und Credit, sei es, daß sie als der allgemeine Saugapparat das müßig liegende Kapital aus den Kanälen der Volkswirthschaft an sich ziehen, oder daß sie dasselbe wieder im Wege des Credits denjenigen Orten zuführen, an denen es am reproductivsten angewendet wird. Dies ist der allgemeinste und zugleich der bezeichnendste und treffendste Ausdruck für das Wesen und die Bedeutung der Banken für die Volkswirthschaft und den Handel insbesondere. Die Literatur über das Bankwesen ist in England, Frankreich und Deutschland in den letzten zehn Jahren eine bedeutende geworden, und dennoch gibt es noch viele Widersprüche zu lösen, noch immer sind Hauptfragen noch nicht entschieden und noch heute ist man nicht einmal recht über die Prinzipien einig, von denen man auszugehen hat. Ohne uns auf den Boden der Controversen zu begeben, glauben wir unsern Lesern am besten damit zu dienen, wenn wir vor ihnen die einzelnen Funktionen, die im Bereich der Banken liegen, entwickeln; denn nur auf diese Weise läßt sich mit der uns vorgeschriebenen Kürze die möglichste Deutlichkeit vereinigen.

Die ursprüngliche Beschäftigung der Bankiers war der Tausch von Münzen; in früheren Zeiten, wo beinahe jede größere Stadt das Recht hatte, Münzen prägen zu lassen und es für den Einzelnen eine baare Unmöglichkeit war, den Feingehalt und den Werth der einzelnen ihm dargebotenen Münze zu prüfen und zu bestimmen, war es für den Tauschverkehr von der größten Wichtigkeit, daß ein besonderer Stand sich diesem Geschäfte widmete. Bald aber wurden noch andere Branchen in den Geschäftskreis aufgenommen. Der Eine z. B. hatte heute über große Summen zu verfügen, bedurfte ihrer aber erst in zwei Monaten, er brachte sie dem Bankier, der sie ihm bis dorthin verzinste und sie ihm an dem Tage, an welchem er ihrer bedurfte, zur Verfügung stellte; dann kam der Fall sehr oft vor, daß Gläubiger und Schuldner denselben Bankier benützten und sie kamen überein, dem Bankier ihre Abrechnung zu übertragen und ersparten so die Mühe und den Zeitverlust der jedesmaligen Baarzahlung, woraus sich das Conto-corrent- und das Girogeschäft entwickelten.

Auf diese Weise bildete sich allmählich das Bankwesen zu einem wichtigen unentbehrlichen Zweig des Handels aus. Der Geldwechsel ist heutzutage wohl ganz in den Hintergrund getreten und an seine Stelle kam der Handel mit Edelmetallen, der übrigens nur von größeren Bankinstituten, seltener von kleinern Bankiers, betrieben wird. In unruhigen Zeiten hat man es schon erlebt, daß der Preis der Goldbarren eine unverhältniß-

mäßige Höhe erreichte, vermuthlich, weil dieselben zum Zwecke der Schatzanhäufung und der Verbergung sehr gesucht und begehrt waren.

Das Girogeschäft der Banken besteht darin, daß der Bankkunde bei der Bank eine Summe Geldes deponirt und die Bank beauftragt, sein Soll und Haben mit den andern Bankkunden durch Zu- und Abschreiben auf seinem Conto auszugleichen. Ein Kaufmann also, der an einen andern 1000 Thaler zu bezahlen hat, darf, vorausgesetzt, daß beide der Bank ihre disponiblen Gelder stets zur Verfügung stellen, d. h. ein Conto bei der Bank haben, statt aus seinem Guthaben an die Bank 1000 Thaler herauszuziehen und solche seinem Gläubiger zu bezahlen, einfach die Bank beauftragen, die 1000 Thaler auf das Conto des andern und zwar in dessen Haben zu setzen, wodurch sich das gegenseitige Verhältniß, ohne daß man ein einziges Geldstück dazu nöthig gehabt hätte, mit Ersparniß von Zeit und Kosten (mit Ausnahme der Bankprovision) abgewickelt hat. Obwohl mit dem Girogeschäft der erste Schritt im Bankwesen hinsichtlich der Ersparniß der Zeit und der Entbehrlichmachung des Geldes geschah, so ist dieser Zweig heutzutage doch verhältnißmäßig in den Hintergrund getreten, da das sogenannte Chekſystem diese Branche der Bankthätigkeit eigentlich vollständig überflüssig macht. Die bedeutendste derartige Bank ist die Girobank in Hamburg.

Weit wichtiger für unsere heutigen Verhältnisse ist das Lombardgeschäft, d. h. das Leihen auf Faustpfand. Gewöhnlich ist in den Statuten der einzelnen Banken bestimmt, daß solche Waaren im Laufe der Zeit an ihrem Werthe nichts verlieren dürfen, daß höchstens bis zum hälftigen Betrag ihres Werthes ein Vorschuß gegeben wird u. s. w. Eine zu große Ausdehnung des Lombardgeschäftes verbietet sich für die meisten Banken schon wegen Mangel an Räumlichkeiten von selbst und es trägt nicht gerade zum Credit des Kaufmanns bei, der genöthigt ist, um baares Geld zu erhalten, seine Waaren zu verpfänden. Häufig werden Staatsobligationen und andere Werthpapiere als Faustpfand gegeben, was dem Credit des Einzelnen natürlich durchaus keinen Nachtheil bringt.

Einer der wichtigsten Zweige des gesammten Bankwesens ist übrigens das Contocorrentgeschäft. Dasselbe läßt sich am besten wohl durch folgendes Beispiel veranschaulichen. Ein Geschäftsmann hat einen in zwei Monaten fälligen Wechsel von 500 Thalern, er selbst braucht aber für den Augenblick nur 100 Thaler. Läßt er den Wechsel bei der Bank discontiren, so zahlt ihm diese allerdings abzüglich des Disconts die ganze Summe aus, dafür aber verliert er auch von 400 Thalern die Zinsen für zwei Monate, abgesehen von der Unbequemlichkeit und der Gefahr, eine größere Summe im Besitz zu haben, als er bedarf. Ausleihen wird er die 400 Thaler auf zwei Monate gerade auch nicht wollen, da er dann nicht weiß, ob ihm dieselben pünktlich wieder zurückbezahlt werden. Statt alle dem geht er zum Bankier, läßt sich bei diesem eine laufende Rechnung eröffnen, übergibt diesem den Wechsel, erhält von ihm die nöthigen 100 Thaler, in vierzehn Tagen, wenn er ihrer bedarf, wieder 50 u. s. f. Nimmt er Gelder ein, für die er nicht sofort eine Verwendung weiß, so übergiebt er sie dem

Bankier, der ihm dieselben verzinst. Auf diese Weise ist der Geschäftsmann in der Lage, stets bei Bedarf den nöthigen Baarvorrath zu erhalten, ohne größere Summen, als er nöthig hat, brach liegen zu lassen. Der Credit, den der Bankier gewährt, ist theils ein bedeckter, theils ein unbedeckter; ersteres, wenn bei dem Bankier erst der Gegenwerth hinterlegt sein muß, ehe er sich herbeiläßt, seinem Clienten Geld zu geben; ein unbedeckter aber, wenn der bloße Personalcredit des Kunden so groß ist, daß er auch ohne Hinterlegung des Gegenwerthes eine beliebige Summe vom Bankier geliehen erhält. Zu bemerken ist noch, daß der Zins, der auf beiden Seiten stipulirt wird, in der Regel in dem Haben des Bankiers etwas höher berechnet wird, als auf dem des Contocorrentkunden.

Die stetige Ausübung der Contocorrentfunktionen ist eine Lebensfrage für Handel und Industrie; ohne sie würden eine Menge Kapitalien brach liegen, statt in reproduktive Bahnen gelenkt zu werden, und dem Unternehmungsgeist wäre der Lebensnerv abgeschnitten, da er der Mittel zur Ausführung seiner Ideen entblößt wäre. Aus diesem Grund erfordert aber auch die Führung dieser Branche auf Seiten des Bankiers große Routine und Aufmerksamkeit. Nicht nur daß er sich über die Verhältnisse seiner Clienten stets aufs Genaueste unterrichtet halte, daß er aus der Zu- und Abnahme ihres Debet und Credit einen Schluß auf ihre finanziellen Verhältnisse mit Sicherheit zu machen in der Lage ist, er selbst hat genau darauf Acht zu geben, daß er sich nicht zu einer seine Verhältnisse übersteigenden Creditgewährung verleiten läßt. Größere Bankinstitute, namenlich Notenbanken, haben in ihren Statuten gewöhnlich die Bestimmung, daß der dem Contocorrentgeschäft gewidmete Theil des Bankkapitals einen bestimmten Theil des einbezahlten Aktienkapitals nicht übersteigen dürfe; und dies wohl nur aus dem Grunde, weil für ein größeres Institut ein so durchaus auf persönlichen Beziehungen beruhendes Geschäft, wie das Contocorrentgeschäft, kaum paßt. Beim Ausbruch einer Krise wird natürlich der Geschäftsmann, dem der Credit seitens des Bankiers ohne Weiteres gekündigt wird, sehr hart getroffen, der Bankier handelt aber aus Nothwendigkeit so, da er selbst seinen Verbindlichkeiten gerecht werden will und ihm in einer solchen Zeit auch keine weiteren Depositen mehr zuströmen. Derjenige, welcher sich mit einzelnen Kunden zu tief eingelassen, namentlich zu viel unbedeckten Credit gewährt hat, wird größeren Verlusten kaum entgehen, doch kann auch hier kalte Ueberlegung und Besonnenheit noch Vieles retten, was die überstürzende Panik für verloren gibt.

Nicht sowohl vom Standpunkt des Kaufmanns, als vielmehr von dem der Volkswirthschaft überhaupt ist die Depositenannahme seitens der Banken eine der wichtigsten Funktionen des modernen Bankwesens und die Entwicklung desselben strebt geradezu darauf hin, durch die möglichst größte Ausdehnung dieser Funktion die andern in den Hintergrund treten zu lassen. Der maßgebende volkswirthschaftliche Gesichtspunkt hiebei ist natürlich der, daß eine Anzahl kleinerer Kapitalien und Ersparnisse in einer Hand vereinigt reproduktiv verwendet werden können, während sie in der Zerstreuung theils

unproduktiv verzehrt, theils wegen ihrer Kleinheit brach gelegt werden. Welcher Segen für die ganze Wirthschaft eines Volkes und für die Unternehmerklasse insbesondere müßte es sein, wenn die Möglichkeit gegeben wäre, alles disponible Kapital, dessen der Eigenthümer im Augenblicke nicht bedarf, der Bank zu übergeben, damit es diese sofort in die kapitalbedürftigen Adern des Verkehrs zur Reproduktion wieder abgibt, um es schließlich vergrößert wieder an sich zu ziehen! Kleinere, aber periodisch sich wiederholende Ersparnisse der Einzelnen wachsen auf diese Weise zu Vermögen heran, während die Bank durch ihren reichlichen Zufluß auch stets in der Lage ist, wohlfeil diskontiren zu können. Was die Geneigtheit des Publikums, seine Ersparnisse den Banken zu überlassen, betrifft, so hat die Erfahrung bewiesen, daß in dieser Hinsicht die größeren Centralbanken, namentlich, wenn solche zugleich in Verbindung mit dem Staat stehen, und selbst wenn sie, wie z. B. die Bank von Frankreich, die ihnen überlassenen Depositen gar nicht verzinsen, vor den kleinern schon wegen des beruhigenden Gefühls der vermeintlichen großen Sicherheit den Vorzug erhalten; der Bank von England und Frankreich strömten im Jahr 1857 während der großen Handelskrise Depositen von Privatleuten in viel reicherem Maße zu, als den andern Banken, denen sie unter solchen Umständen in der Regel entzogen werden, was mitunter mit solcher Rapidität und unter dem Einflusse einer so kopflosen Panik geschieht, daß es gerade die schnelle Zurückforderung der Depositen ist, welche Banken und Bankiers oft zu Falle bringt. — Man unterscheidet verzinsliche und unverzinsliche Depositen, und solche, welche in einer gewissen Zeit nach der Kündigung oder sofort nach der Kündigung, oder endlich nach einer von Anfang an festgesetzten Zeit zurückbezahlt werden müssen. Selbstverständlich wird der Bankier den Zinsfuß für ein Deposit, je länger ihm dasselbe zur Benützung überlassen wird, auch desto höher stellen können, während er auf die jederzeit rückforderbaren Depositen oder für die, welche nur eine kurze Kündigungsfrist haben, gar keinen oder einen höchst geringen Zins zugestehen wird. Auf die Bewegung des Depositencontos muß jeder Bankier sein Hauptaugenmerk richten, da darauf hauptsächlich das Bankgleichgewicht beruht.

Außer diesen zur Benützung der Bank überlassenen verzinslichen oder unverzinslichen Depositen können wir hier noch derjenigen Erwähnung thun, welche der Bank lediglich zum Zweck der Aufbewahrung übergeben werden, um sie gewissen Gefahren zu entziehen. Letztere können z. B. in der Unsicherheit des Hauses des Eigenthümers gegen Diebstahl, gegen Feuer und Wassersgefahr, in der Parteilichkeit dessen, welcher Ansprüche darauf macht, — wie bei Erb- und anderen Streitfällen —, in dem Mangel einer verantwortlichen Person, wie bei gerichtlichen Depositen bestehen; die Bank zur Aufbewahrung ihrer eigenen Werthe mit sichern Kellern und massiven Gebäuden ausgestattet, durch ihr Kapital, die Verantwortlichkeit der Beamten und die Solidarität der Aktionäre zur Uebernahme von Garantieen befähigt, bietet Sicherheit gegen einen Theil jener Gefahren und fordert für diese Dienstleistung auch eine in der Regel sich sehr niedrig bemessende Gebühr.

Die weitaus wichtigste Funktion im ganzen Bankwesen ist aber der Diskonto (escompte). „Dans les opérations de banque je ne conçois clairement que l'escompte sagte Napoleon I. zum Grafen Mollien und der intuitive Genius dieses Mannes hatte vollkommen Recht. Der Diskont ist die Lebensbedingung des ganzen Handels, er ist gleichsam das Rinnsal, in dem sich ebensowohl die vereinzelten Kapitalien sammeln, als sie sich aus ihm, nachdem sie hier vereinigt, wieder in die Adern des Verkehrs und die verschiedenen Kanäle der Unternehmung ergießen. Das Diskontiren besteht bekanntlich darin, daß eine Wechselforderung, die erst später fällig ist, durch Vermittlung des Bankiers schon früher flüssig gemacht wird, so daß der Inhaber des Wechsels die auf demselben bezeichnete Summe nach Abzug der bis zum wirklichen Verfalltag auflaufenden Zinsen, ferner der Risikoprämie, sowie der Kommissionsgebühr, sofort ausbezahlt erhält. Je nachdem dieser Zins berechnet wird, sagt man, der Diskont stehe 2, 3, 4 u. s. w. Prozent per Jahr. Damit aber ein Wechsel diskontfähig sei, werden verschiedene Eigenschaften desselben vorausgesetzt. Größere Bankinstitute verlangen bei jedem Wechsel, der portefeuillefähig sein soll, wenigstens zwei notorisch gute Unterschriften d. h. von soliden und als solchen allgemein anerkannten Häusern, und dann soll der Wechsel auf nicht länger als 2—3 Monate ausgestellt sein. Privatbankiers mögen sich zwar in einzelnen Fällen von diesen Regeln dispensiren; doch werden auch sie sich, wo nicht besondere Verhältnisse eine Ausnahme verlangen, schon der Conformität und der Concurrenz halber nicht zu gewagten Operationen herbeilassen.

Ein Beispiel möge die Wichtigkeit des Disconts veranschaulichen. Ein Fabrikant z. B., der am 1. Juli Verbindlichkeiten bis zu 12,000 Thaler zu erfüllen hat, besitzt außer 8000 Thaler in baarem Gelde noch einen Wechsel im Betrag von 4000 Thaler, der aber erst am 1. August fällig ist. Er geht nun zur Bank und zum Bankier, der ihm nach Abzug der bis zum August auflaufenden Zinsen den Betrag des Wechsels baar ausbezahlt. Daß es dem Fabrikanten natürlich nicht gleichgiltig sein wird, wie der Bankier den Disconto, ob er ihn zu 3 oder nur zu 2 % berechnet, versteht sich von selbst, und wenn man einen Blick auf die Discontnotirungen an den bedeutendsten Handelsplätzen in den drei letzten Jahren wirft, so kann man sich einen Begriff von dem hohen Interesse machen, welches die gesammte Geschäftswelt für einen wohlfeilen Disconto hat.

Natürlich regelt sich auch der Disconto, d. h. der Bankzinsfuß nach dem Verhältniß des Angebots des disponiblen Kapitals zur Nachfrage nach demselben und nach dem Gewinn, den der Entleiher aus der Anwendung des Geldes zu machen hofft.

Wie überaus wichtig der Diskont und seine stetige ununterbrochene Ausübung ist, zeigt am besten ein Blick auf den Verlauf einer Handelskrise, die sich am bestimmtesten in der unerschwinglichen Höhe des Diskonto ausdrückt. Vor jeder Krise, wenn die Geschäfte im besten Flor sind, wenn der Unternehmungsgeist stets neue Combinationen entwirft und für ihre Realisation sofort die nöthigen Vorkehrungen trifft, wenn disponibles Kapital, d. h. Geld reichlich fließt und sich mit jeder Unternehmung schnell be-

freundet, wenn die Banken, mit großen Baarvorräthen versehen den Diskonto so niedrig als möglich stellen, um ihre angeschwollenen Fonds wenigstens placiren zu können, dann erreicht der Diskonto den möglichst niedrigsten Stand, den er seit lange gehabt hat. Indessen schreiten die Unternehmungen rüstig vorwärts, der Bedarf an baarem Geld wird immer größer, die einmal erwachte Spekulation wirkt verführerisch, kurzum die Hast, neue Unternehmungen in Szene zu setzen, wird allgemein. Da mit einem Male hört man von Bankerotten einzelner Häuser, die „sich zu tief eingelassen" und die zur Fortführung ihrer Geschäfte das nöthige disponible Kapital nicht mehr auftreiben konnten; täglich folgen neue Etablissements, ein Haus reißt Dutzende mit sich fort und jetzt beginnt eine gräßliche Ernüchterung an die Stelle des früheren Schwindels zu treten. Jeder spannt nun seinen Credit so straff als möglich an, um die begonnene Unternehmung zu Ende zu führen, die Banken werden überlaufen und da diese ihre Baarvorräthe von Tag zu Tag schwinden sehen, so erhöhen sie den Diskonto, zuerst langsam, dann aber schnell, täglich, oft sogar, wie im Jahr 1857 in Rio Janeiro, stündlich, bis endlich die Bank den Diskonto ganz verweigert. Mit diesen Maßregeln ist nun allerdings allen nicht lebensfähigen und ungesunden Unternehmungen das Todesurtheil gesprochen und die Krisis hat den höchsten Grad erreicht. Man denke sich nun die Verlegenheit eines Geschäftsmannes, der sein Portefeuille mit guten Wechseln gefüllt hat, die alle seine Verbindlichkeiten decken — aber die Bank verweigert den Diskont! Sobald aber die Volkswirthschaft die unreellen Elemente abgesondert hat, sobald die schwindelhaften Unternehmungen von dem Sturme weggefegt sind, kehrt auch allmählig das Vertrauen wieder, die Baarvorräthe der Banken mehren sich, letztere nehmen den Diskont wieder auf, und setzen ihn wieder auf sein normales Maß herab. Während des ganzen Verlaufes der Krise spielt also der Diskonto die Hauptrolle, er ist ebensowohl die Folge wie auch die Ursache der Krise, letzteres wenigstens hinsichtlich ihrer akuten Erscheinungen, und mit seiner Rückkehr zu normalen Verhältnissen beginnt auch die Krise zu schwinden.

Die Diskontfunktion bildet die Hauptbranche aller größeren Bankinstitute, besonders der Bank von England; sie ist einer der lohnendsten Zweige der Bankthätigkeit, sie ermöglicht ganz sichere Operationen und ist für die ganze Volkswirthschaft am segensreichsten. Es ist übrigens eine irrige Meinung, der man hie und da begegnet, daß die Banken durch die Ausübung der Diskontfunktion in der Lage wären, Kapital zu schaffen. Dies können sie natürlich nicht, sondern ihre Aufgabe ist nur die, das zwar vorhandene, aber noch gebundene und ruhende Kapital durch ihr Dazwischentreten nutzbar zu machen, so daß es schon jetzt auf den Markt gebracht werden kann, während es sonst noch eine Zeitlang unproduktiv geblieben wäre.

Wir begeben uns auf ein sehr angefochtenes und bestrittenes Gebiet, wenn wir unter den weitern Funktionen der Banken auch die Ausgabe von Banknoten nennen. Es ist hier nicht der Ort, diesen Einwürfen im Einzelnen und im Ganzen zu begegnen, es wird genügen, in dieser Hinsicht auf das Werk: „das Bankwesen, seine Theorie und Praxis von Theodor Wenzelburger, Stuttgart 1866." zu verweisen, wo nachgewiesen

ist, daß alle Bekämpfungen der Banknoten auf falschem Grund und Boden stehen, weil sie die Banknoten identisch mit Geld nehmen und die gegen das — vom Staat kraft seines Hoheitsrechts ausgegebene — Papiergeld erhobenen Bedenken und Vorwürfe auf die Banknoten nicht passen.

Indem die Bank vom Publikum durch die Annahme ihrer Noten unentgeltlichen Credit genießt, ist sie auch in den Stand gesetzt, die ihr offerirten soliden Wechsel stets wohlfeil zu diskontiren und eine gut eingerichtete und solid verwaltete Notenbank wird auch in Zeiten einer Geld- oder Handelskrise stets zu einem den üblichen Landeszinsfuß nicht übersteigenden Satz diskontiren können.

Notenemission und Diskontgeschäft sind deßhalb die beiden einander gegenüberstehenden und bedingenden Pole, das positive und negative Element, Revers und Avers in der gesammten Thätigkeit der Notenbanken. — Die Banknoten sind zwar in gewissem Sinn Geld, weil sie dessen Stelle vertreten, aber die Banken können durch die Notenemission ebenso wenig Geld machen, als die Ausmünzung dem Metallgelde den Werth, der ja ein durchaus subjektiver Begriff ist, gibt; ihre Aufgabe besteht vielmehr nur in der Schaffung der tauglichen Form, durch welche das Vorhandensein des Werthes selbst constatirt wird, dieser selbst gründet sich auf die Eigenschaften des im Gelde enthaltenen Edelmetalles. Wenn nun eine Bank einen Wechsel discontirt und dafür Noten ausgibt, so thut sie gar nichts anderes, als daß sie ihrerseits diesem Wechsel, den sie discontirt hat, einen äußeren Werthausdruck verleiht. Der Wechsel bildet hier, wie bei den Münzen das Edelmetall, die Unterlage der Noten und letztere constatiren den Werth des Wechsels beim Publikum.

Die Regierungen glaubten von jeher, auf die Notenbanken ein besonderes Augenmerk richten zu müssen, merkwürdigerweise nicht deßhalb, weil die Notenbanken mit dem Recht der Notenemission Mißbrauch getrieben haben, sondern weil sie selbst es waren, die die Banken zu ihren Zwecken benützten und so den Beweis eines möglichen Mißbrauchs lieferten. In der Regel findet sich in allen Statuten der Banken eine Bestimmung, nach der die Regierung das Recht hat, einen Commissär abzuordnen, der sich vom Geschäftsgang und namentlich davon überzeugen soll, ob die Bank ihren Statuten gemäß handelt. Diese Maßregel ist aber eine rein illusorische. Denn wie soll es einem Beamten, der von dem Bankwesen wenig oder gar nichts versteht, möglich sein, hinter die complizirten Operationen eines routinirten Bankdirektors zu kommen, zumal diese durch Zu- und Abschreibungen und durch andere Manöver sich dem nicht sachkundigen Auge auf die leichteste Weise verdecken lassen? Ein viel wirksameres Controlemittel ist die Oeffentlichkeit, wenn die Banken verpflichtet sind, wöchentliche oder monatliche Ausweise über den Stand der Aktiven und Passiven erscheinen zu lassen.

Als Beispiel für die zu enge Verbindung der Notenbanken mit dem Staate können Dänemark, Schweden, Rußland und Oesterreich dienen und wir haben wohl nicht nöthig, über diese Verhältnisse, die im allgemeinen wohl jedermann bekannt sind, noch mehr zu sagen.

Eine vielbestrittene und noch nicht endgiltig zum Austrag gebrachte

Frage ist die über Einheit oder Mehrheit der Notenbanken, d. h. ob es keine volkswirthschaftlichen Nachtheile im Gefolge hat, wenn in einem Lande oder sogar an einem Orte mehrere Notenbanken, die vom Recht der Notenemission Gebrauch machen, sich befinden. Ohne uns weiter auf das Detail einzulassen und auf das reichlich von den verschiedenen Schriftstellern beigebrachte Material Rücksicht zu nehmen, glauben wir, daß sich die Stimme der Theoretiker und Praktiker, sowie auch das Bedürfniß der modernen Industrie und Handelsverhältnisse für die Bankfreiheit im weitesten Sinne des Worts und ohne Vorbehalt entschieden haben. Es ließe sich allerdings die Frage aufwerfen, ob nicht durch diese Dezentralisation, oder, was damit gleichbedeutend ist, durch die Lokalisirung des Notenumlaufes in Folge der Bankfreiheit die Banknote überhaupt noch ihre Aufgabe erfüllen kann. Der Bankzettel ist beliebt als Surrogat des Münzgeldes, wie das Staatspapiergeld, weil er in allen Beziehungen bequemer ist, namentlich weil er ein schnelleres Aufzählen größerer Summen gestattet. Wenn man nun demselben diesen Charakter einer mit spezifischen Vortheilen ausgestatteten Geldart nicht bestreiten kann, so wäre aus denselben Gründen, aus welchen ein gleichartiges, weithin giltiges Münzsystem vortheilhaft ist, auch eine gleichartige Gestaltung der Banknote und ein weiterer Umlaufskreis für dieselbe wünschenswerth; wenige größere Institute könnten daher mit größerem Vortheil für das Publikum wie für sich selbst die Notenausgabe üben. Selbst wenn der Staat den Weg der Privilegirung nicht betritt, so werden sich doch faktisch wenig größere Institute in den alleinigen Besitz der Notenemission setzen und daher werden es auch diese Institute sein, deren Geschäftskreis der größte und deren Geldzeichen daher die kursfähigsten sind; auch verstehen es dieselben in der Regel, den daneben bestehenden kleinen lokalen Zettelbanken das Zettelgeschäft so unvortheilhaft als möglich zu machen. So haben z. B. die größeren englischen Zettelbanken die kleineren häufig zum Verzicht auf die Notenemission dadurch getrieben, daß sie die Noten der letzteren in größerer Masse ansammelten, zur Einlösung präsentirten und damit zur Bereithaltung eines größeren Baarvorraths zur Einlösung zwangen, wodurch der Vortheil des Geschäftes sich auf ein Minimum reduzirte. Es ist aber sicherlich nicht zu leugnen, daß eine Anzahl von Notenbanken, welche über ein Land zerstreut sind, die Bedürfnisse des Handels und der Industrie zweckmäßiger und besser befriedigen können, als z. B. eine Staatsbank mit verschiedenen, von ihr abhängigen Zweigbanken, wie z. B. in Frankreich. Jede einzelne Bank ist dann stets in der Lage, ihre Operationen und ihren Geschäftskreis je nach den Bedürfnissen und den Ansprüchen der betreffenden Gegend zu regeln und zu modifiziren, die Verwaltung ist sehr leicht zu handhaben, und überdies trägt die Konkurrenz, welche sich mehrere Notenbanken gegenseitig machen, zur Einhaltung eines geordneten Geschäftsbetriebes jedenfalls sehr viel bei. Immerhin ist es aber mißlich, wenn die Erlaubniß zur Gründung einer Notenbank ausschließlich von der Entscheidung einer staatlichen Behörde abhängig ist.

Wir haben nunmehr die einzelnen Bankoperationen Schritt für Schritt verfolgt und sind bei den Notenbanken, als der höchsten Entwicklung des

Creditwesens stehen geblieben. Faktisch ist jedoch die Banknote nur als das Uebergangsstadium zu einer noch höheren und vollkommeneren Creditform, nämlich zum Check oder cheque, zu betrachten. Die Anwendung und der allgemeine Gebrauch desselben setzen jedoch eine sehr bedeutende Entwicklung des Depositenwesens voraus, wie wir es bis jetzt nur in England vorfinden, wo demnach die Anwendung der Banknoten, wenigstens in London, durch die Anwendung des Checks einigermaßen beschränkt wurde. Wir bemerken darüber in Kürze Folgendes:

Man unterscheidet drei Gattungen von Checks: 1) plain check, einfacher Check, auch Check auf den Inhaber genannt, besteht in der Formel: „Zahlen Sie an Herrn N. N. oder den Inhaber so und so viel Pfund". Der Check wird vom Aussteller unterzeichnet, mit dem nöthigen Datum versehen und mit der gehörigen Nummer bezeichnet, worauf derselbe von Jedermann als Zahlung zu verwenden und einkassirbar ist. 2) Der crossed-check kann nur durch einen Bankier einkassirt werden; wer einen solchen erhält, muß sich behufs der Einkassirung an seinen eigenen oder an einen andern Bankier wenden. Dagegen ist die Verwendung desselben für den Aussteller ganz dieselbe wie bei Nro. 1, von welch' letzterem er sich äußerlich nur durch einen Strich, welcher den Check von oben bis unten theilt, (crosses), unterscheidet, auf diesen Strich sind die Worte gedruckt: Mssrs .... and Cie." Wenn man nun den bei Mssrs leer gelassenen Raum mit dem Namen eines Bankiers ausfüllt, so darf der Check nur durch diesen einkassirt werden. Läßt man aber den Raum unausgefüllt, so kann derselbe durch jeden Bankier zum Incasso gelangen. Auch der Crossed-check lautet wie der einfache Check, au porteur und nur der letzte Inhaber braucht einen Bankier, um ihn einkassiren zu lassen. 3). Der check à ordre ist immer auf Sicht zahlbar, aber nicht au porteur, sondern an eine auf dem Papier namhaft gemachte Person. Sein Wortlaut ist: „Zahlen Sie an Herrn N. N. oder Ordre". Letztere Gattung des Checks kommt übrigens, da er nur mit dem Werthempfange des letzten Eigenthümers weiter begeben werden kann, eben um dieser Formalität willen, sehr selten vor.

Der Grund des Gebrauchs dieser 3 Checkgattungen liegt in der durch sie erlangten größeren Sicherheit gegen Mißbrauch durch Betrug und durch Diebstahl. Gerade die Erfindung des Crossed-checks, der nur durch Vermittlung eines Bankiers eingelöst werden kann, vermeidet die mit dem einfachen Check verbundene Unzulänglichkeit, der als Papier au porteur von dem Bankier bei der Präsentation sofort zu bezahlen ist, während beim Crossed-check die Vermittlung des eigenen Bankiers der alsdann den Inhaber des Checks immer, sei es direkt oder indirekt, kennt, nothwendig ist.

Durch den Gebrauch der Checks sind die Bankiers der City in der That die Kassirer des Geschäftslebens geworden. Wer Waaren kauft zahlt immer mittelst eines auf den Betrag der Waarenschuld ausgestellten Checks; wer verkauft, wird mit einem Check bezahlt, da man in England mit Recht der Meinung ist, daß baare Kasse unbequem sei, daß Zahlungen, selbst am Platze, ein bedeutendes Personal erfordern, daß es ferner beschwerlich ist, in Gold und Banknoten zu zahlen, einzukassiren, diese noch

herumzutragen und sich schlimmsten Falls dabei noch bestehlen lassen zu müssen.

Aus dieser allgemeinen Anwendung der Checks ist das bekannte clearing-house in der Lombard-Street in London entstanden, in welchem die bedeutendsten Bankiers täglich zusammenkommen, um durch einfaches Zu- und Abschreiben, durch Austausch von Papierwerthen aller Art, Checks u. s. w., die Ausgleichung von Zahlungen vorzunehmen, welche die Bankiers unter sich abzuwickeln haben. Auf diese Weise werden die meisten Geschäfte ohne Banknoten und Münzen unter den Bankiers abgemacht und man hat berechnet, daß die Wechsel- und Handelshäuser Londons, ohne nur ein Stück Geld oder eine Banknote nöthig zu haben, die enorme Menge von einer und einer halben Billion Pf. St. = 37,500,000,000,000 Frcs. per Jahr auf diese Weise umsetzen könnten. Die Bank von England hat denn auch in Folge des immer häufiger in Gebrauch kommenden Checksaustausches die Kosten der Fabrikation von Banknoten um 8000 Pf. St. jährlich reduziren können.

Es ist bekanntlich der innere nothwendige Entwicklungsgang der Kulturgeschichte: Zuerst vollständiger Mangel an einem allgemein giltigen und anerkannten Zahlungsmittel, alsdann die Statuirung eines solchen mitten in der Naturalwirthschaft eines Volkes, endlich Uebergang zur Geld- und Creditwirthschaft, in welcher das aus edlen Metallen bestehende Geld durch anderweitige Zahlungssurrogate ersetzt wird und endlich auch der Hinwegfall der letzteren durch die weitere Organisation des Credits, wie wir es im Check gefunden haben!

Noch eine Frage ist hier zu erörtern, nemlich die über die sogenannten Creditbanken und Crédit mobiliers.

Man hält es gewöhnlich für einen von der Theorie aufgestellten und von der Praxis bestätigten Grundsatz, daß bedeutende industrielle und kommerzielle Unternehmungen mit der Natur des Bankgeschäftes überhaupt sich nicht vertragen. Indessen bietet sich den Banken sehr oft, namentlich in den Centralpunkten des Handels und der Industrie, die Gelegenheit dar, durch direkte Betheiligung an industriellen Unternehmungen ihre Fonds gewinnbringend zu plaziren. Wird zum voraus eine bestimmte Quote des Bankkapitals zu diesem Zwecke verwendet, so thut dies den übrigen Operationen der Bank natürlich durchaus keinen Abbruch, vielleicht abgesehen davon, daß eine solche Bank in der Annahme von Depositen sehr vorsichtig sein muß, da deren plötzliche Zurückforderung auch die nothwendige Realisirung der Waaren, mit denen man gehandelt, oder der Vorschüsse, die man auf eine industrielle Unternehmung gegeben, in sich schließen kann, was jedenfalls nie ohne Unzulänglichkeiten und Verlegenheiten für das Geschäft geschehen könnte.

Der Name Creditbank weist schon darauf hin, daß sie sich als Stütze für die kapital- und creditbedürftige Industrie angesehen wissen will, und in der That spielen denn bei den Creditbanken das Giro-, Depositen-, Lombard- und Contocorrentgeschäft, also diejenigen Funktionen, deren Handel und Industrie am meisten bedürfen, eine Hauptrolle; der einzige in Frage

kommende Punkt ist wohl nur der, ob es sich mit den Soliditätsgrundsätzen einer Bank vereinigen läßt, daß sich dieselbe direkt an industriellen Unternehmungen betheilige.

Das bedeutendste derartigste Institut ist der französische Crédit mobilier, über den wir im folgenden das Wichtigste geben.

Die société générale du crédit mobilier wurde durch kaiserliches Dekret vom 18. November 1852 zu ihrer Constituirung autorisirt. Das Vorbild der Gesellschaft war die am 18. August 1822 unter dem Namen: société générale des Pays-bas gegründete Bank, die mit theilweise verändertem Programm in Belgien noch heute existirt; Zweck des Unternehmens ist hauptsächlich, das kleinere Kapital an sich zu ziehen, um es in seiner Vereinigung produktiver zu machen. Der Geschäftskreis ist nemlich folgender: Erwerb öffentlicher Effekten, von Aktien und Obligationen verschiedener industrieller und kommerzieller Unternehmungen, namentlich von Eisenbahnen und Bergwerken, überhaupt von industriellen Etablissements, die theils schon gegründet sind, theils erst gegründet werden sollen; Emission von eigenen Obligationen, Verkauf und Belehnung von Werthpapieren aller Art und Handel mit solchen, Uebernahme von Anlehen — wozu übrigens die Erlaubniß der Regierung einzuholen ist, sowie von großen, namentlich öffentlichen Arbeiten, Contocorrent, Depositengeschäft, Incasso, Couponsausbezahlung für andere Gesellschaften, Haltung einer Depositenkasse für die Schuldtitel aller ihrer Unternehmungen. Alle andere Geschäfte, namentlich Prämien- und andere Geschäfte sind der Gesellschaft durchaus verboten. Man sieht, daß die eigentlichen Geld- und Creditoperationen in dem Wirkungskreis dieser Anstalt nur eine sehr untergeordnete Rolle spielen und lediglich als Mittel für die übrigen Zwecke gebraucht werden. Ueberdies gibt der Name Mobiliarcredit keineswegs einen richtigen Begriff von der eigentlichen Natur dieses Creditinstituts und dasselbe wäre viel passender mit dem Namen „Immobiliarcredit“, also mit dem direkten Gegentheil, bezeichnet.

Man wird nun freilich die Frage aufwerfen, warum fast alle deutschen Mobiliarcreditinstitute die bei ihrer Gründung auf sie gesetzten Hoffnungen in keiner Weise rechtfertigten, vielmehr den Krebsgang genommen haben. Die Gründe sind verschiedener Natur. Schon der Umstand, daß Frankreich ein einiges, unter einer Herrschaft stehendes und in sich abgeschlossenes Reich ist, daß also hier der crédit mobilier eine Art thatsächlichen Monopoles genießt, das schon die Möglichkeit einer Concurrenz vollständig ausschließt, ferner daß die Größe des Kapitals, über welches der Mobiliarcredit verfügt, ein mächtiger Hebel für die Rentabilität ist, woraus sich die weitern Vortheile von selbst ergeben, daß nämlich durch ein großes Kapital die Zusammenlegung verschiedener Geschäfte ermöglicht wird, wodurch sich der Betrieb vereinfacht und viele Kosten erspart werden, und anderntheils, daß, wenn man viele Geschäfte zugleich unternimmt, eine Art von Assecuranz entsteht; ferner die Centralisation der Leitung, die schließlich allein in den Gebrüdern Pereire gipfelt, der freie und fast unbeschränkt zu nennende Spielraum, welcher der Direktion gelassen ist — alle diese Verhältnisse sind in Deutschland vollständig anders und

in den meisten Beziehungen geradezu gegentheiliger Natur. Deutschland mit seinen verschiedenen, bis vor Kurzem nur lose zusammenhängenden Staatengruppen, mit der verschiedenen Größe der einzelnen Territorien, die vom europäischen Großstaat herabreichen bis zu kleinen selbstständigen Parzellen von Kantonsgröße, mit dem vorherrschend partikularistischen, aller Centralisation abgeneigtem Sinne — bietet durchaus entgegengesetzte Verhältnisse und Voraussetzungen dar. Nimmt man dazu noch die Concurrenz, in der sich alle diese Creditinstitute in Deutschland zu einander befinden, von denen stets das eine bemüht ist, dem andern den Operationsboden unter den Füßen wegzuziehen, den mitunter sehr kleinen Kapitalbetrag, auf welchen sie beschränkt sind und der überdies noch in verschiedene Geschäftszweige sich zersplittern muß, die wirksame Concurrenz der Notenbanken, die vermöge des Privilegiums der Notenausgabe auch stets in der Lage sind, wohlfeiler diskontiren zu können und endlich — vielleicht der stärkste Faktor — das allgemeine Mißtrauen des Publikums in jede Creditbank — alle diese Momente zusammen erklären die geringe Prosperität zur Genüge. Welche Bedeutung das große Kapital hat, erhellt z. B. am besten aus der österreichischen Creditanstalt „für Handel und Gewerbe" in Wien, deren Aktienkapital 60 Millionen Gulden beträgt und die unter allen deutschen Creditbanken verhältnißmäßig noch die günstigsten Resultate, namentlich in der neueren Zeit, aufzuweisen hat. Daß ferner die in die engen Rahmen der Statuten gebannte etwaige Intelligenz der Direktion die durch die Natur der Sache gegebenen Nachtheile nicht durch die strikte und schnelle Ausführung glücklicher Combinationen auszugleichen vermag, ist ein weiteres Moment, bezüglich dessen die deutschen crédits mobiliers ihr Vorbild in Paris nie werden erreichen können. Dagegen sind Creditbanken wie z. B. die „Hamburger Vereinsbank" oder die „Niederösterreichische Escomptegesellschaft" in Wien, die von Anfang an auf alle industriellen und kommerziellen Unternehmungen verzichteten, in relativer Blüthe und haben auch für Handel und Industrie schon sehr segensreiche Resultate geliefert.

Wir berühren noch kurz das sozial-politische Gebiet, wenn wir am Schlusse unserer Untersuchungen über das Bankwesen nunmehr auch die durch Schulze-Delitzsch ins Leben gerufenen Banken nennen. Wir würden übrigens Unrecht thun, wenn wir über diese Erscheinung, die von Tag zu Tag bedeutendere Dimensionen annimmt und die den sozialen Kampf zwischen Kapital und Arbeit der Lösung jedenfalls näher bringen wird, mit Stillschweigen übergehen würden, zumal dieses Phänomen auch für den Handel und die Industrie von der größten Bedeutung ist, da in Folge der praktischen Bestrebungen der neuen Zeit ein großer Theil der Stände, die bisher bloß Abnehmer und Consumenten waren, nunmehr als Produzenten auftreten werden.

Bis jetzt haben wir die rein äußeren Anstalten für den Handel und Verkehr betrachtet; es erübrigt nun noch, die organischen Einrichtungen desselben kennen zu lernen. Darunter fallen die Träger und Repräsentanten des Handels selbst, abgestuft in verschiedene Klassen nach dem Princip

der Arbeitstheilung, des Vermögens, der Dienstleistungen u. s. w.; ferner gehören hierher die Handelsministerien, Konsulate, Handelskammern und die Handelsgerichte.

Wie jede andere menschliche Kulturthätigkeit beruht auch der Handel auf dem Princip der Theilung und der Vereinigung der Arbeit. Blicken wir in irgend ein kaufmännisches Geschäft, so sehen wir auch hier dieselbe Rangordnung, dieselbe Arbeitstheilung, wie sie auf allen andern Gebieten herrscht. Vom Chef des Hauses an, in dessen Hand die Leitung des ganzen Geschäftes ruht, der beaufsichtigt, combinirt, entscheidet, rechnet u. s. w. bis herab zum Laufburschen, bildet jeder ein unentbehrliches Rad in dem gesammten wunderbaren Mechanismus. Während der Lehrling die leichten mechanischen Arbeiten besorgt, und von Schritt zu Schritt zu den höheren geistigen Dienstleistungen vorwärts schreitet, während der mit der Buchführung betraute Gehilfe dafür zu sorgen hat, daß die Gesammtlage des Geschäftes jeden Augenblick sofort erkennbar ist, während der Correspondent die Beziehungen mit den auswärtigen Produzenten und Consumenten unterhält und regelt, der Reisende dagegen von Stadt zu Stadt, von Land zu Land reist, um neue Absatzwege zu eröffnen oder die schon erworbenen zu erhalten — vereinigt der Prinzipal in seiner Hand die Fäden des gesammten weitverzweigten Netzes aller Unternehmungen und Spekulationen; er ist die leitende Seele des Geschäftes und seine Aufgabe besteht ebensosehr in der zweckmäßigen Beaufsichtigung und der Ausübung einer alle Verhältnisse durchdringenden Controle, wie in dem Entwurf gewinnverheißender Spekulationen; er entscheidet über Annahme und Ablehnung der Offerte, er allein bestimmt den Umfang und die Größe des Einkaufs, er beurtheilt die Creditwürdigkeit der Abnehmer, er wählt die Commissionäre und Agenten, die Ein- und Verkauf für ihn vermitteln und ihm Rechnung darüber ablegen u. s. w. Die große und wichtige Bedeutung der Mäckler und Sensale, sowie der Spediteure für den Kaufmann leuchtet somit von selbst ein.

Der Handelsstand, als wirthschaftliche Gesammtpersönlichkeit, bedarf aber gewisser Organe, die seine Beziehungen sowohl nach oben zu der Regierung, wie nach unten zu dem Publikum vertreten und seine Interessen wahren. Solche Organe sind die Handelsvereine, die Handelskammern und die Handelsgerichte, über deren Bedeutung wir uns wohl nicht weiter zu verbreiten nöthig haben werden, indem die Handelsvereine, der nunmehrige den veränderten Zeitverhältnissen angemessene Ersatz der Zunft, die Interessen ihres Standes im Wege der freien Verständigung zwischen den einzelnen Angehörigen des Handelsstandes vertreten, während die Handelskammern die vermittelnden Organe zwischen dem Staat und dem Handelsstand bilden und durch diese Doppelstellung von hoher Bedeutung für den gesammten Handel sind, dessen Situation, Bedürfnisse, Wünsche u. s. w. in den Handelskammern die besten auf Thatsachen und Statistik gegründeten Dolmetscher haben. Da der Handel, seiner rechtlichen Seite nach, eines schnellen und summarischen Prozeßganges be-

darf, so sind fast in allen Staaten die sogenannten Handelsgerichte eingeführt, die überall zur großen Zufriedenheit fungiren.

Wir haben mit der Namhaftmachung der vorher genannten modernen Banken schon theilweise in das Gebiet des Versicherungswesens eingegriffen, welches unter den äußeren Anstalten für den Handel und Verkehr eine bedeutende Rolle spielt, zugleich sind wir aber damit bei den äußeren Einrichtungen der zweiten Gattung angekommen, als deren charakteristisches Moment wir oben den Gesichtspunkt aufstellten, daß sie ihren Entstehungsgrund nicht ausschließlich in dem Bedürfnisse des Handels und der Industrie, sondern zugleich in verschieden andern Verhältnissen finden, daß sie mit andern Worten, in Beziehung auf den Handel eine mehr oder weniger accidentielle Bedeutung haben.

Die verschiedenen Arten und Gattungen der Versicherungen sind bekannt — Lebens-, Alters-, Renten-, Feuer-, Hagel-, Vieh-, Transport-, Flußschifffahrts-, Spiegelglas- u. s. w. Versicherungen — und besteht das Princip des ganzen Versicherungswesens einfach darin, daß nach vorangegangener auf statistischen Resultaten beruhender Berechnung der Eintritt einer Gefahr oder eines Schadens und dessen Betrag auf die gesammte Anzahl der Versicherten gleichmäßig vertheilt wird, so daß der einzelne Beschädigte den vollständigen Werth bis zum vollen Betrag der von ihm versicherten Summe als Ersatz erhält.

Man unterscheidet bekanntlich zweierlei Arten von Versicherungen, solche, welche auf Gegenseitigkeit beruhen und solche, bei denen dies nicht der Fall. Ein volkswirthschaftlicher Unterschied zwischen beiden existirt nicht, da es sich dabei nur darum handelt, ob die durch das Geschäft erzielten Ueberschüsse und Dividenden sämmtlichen Versicherten oder nur einer Aktiengesellschaft, die das Versicherungskapital zusammengeschossen hat, zu Gute kommen.

Wir nennen hier ferner den Staat selbst, die allgemeine Rechtsanstalt im weitesten Sinne des Wortes, der die äußern Bedingungen und Grundlagen zu schaffen und in Ordnung zu halten hat, auf denen sich das sinnlich-sittlich-geistige Leben der Menschheit vollzieht und regelt. Der Staat gibt Gesetze, sorgt für Sicherheit der Person und des Eigenthums, verschafft vermöge seiner Macht den Gesetzen Nachdruck und Geltung, indem er die Dawiderhandelnden bestraft, er ist es endlich, der auch für den Handel die Grundlagen seiner Existenz und Entwicklung zu schaffen und zu erhalten hat. Wir haben schon oben die Hauptgesichtspunkte, die hier in Betracht kommen, angegeben, weßhalb es genügt, auf sie zu verweisen (vergl. S. 75 ff.). Der Staat ist das Organ, durch welches Handelsverträge geschlossen werden, durch die von ihm eingesetzten Konsulate vertritt er auch in der Ferne die Interessen seiner Angehörigen und weiß diesen durch sein Ansehen und seine Macht überall Achtung, und wenn sie angegriffen und verletzt werden, Genugthuung zu verschaffen. Namentlich kann allein der Staat die internationalen Verhältnisse regeln und auf sie stützt sich ja der Handel zu allererst. Wer anders wollte einen gültigen Handelsvertrag abschließen, als der Staat, und wer wäre im Stande, dem Streit über Schutzzölle oder Freiheit durch die Zollgesetze die Spitze abzubrechen und den maßlosen schutzzöllnerischen

Prätensionen gewisser Kreise mit größerem Erfolge entgegenzutreten, als gerade der Staat, der schließlich mit innerer Nothwendigkeit dazu getrieben wird, solche Maßregeln zu ergreifen, welche dem allgemeinen Interesse am meisten frommen?

Ueberhaupt ist es schwierig, wenn nicht beinahe geradezu unmöglich, die verschiedenen Einrichtungen für den Handel als für diesen besonders vorhanden aufzufassen; das moderne Kulturleben beruht auf einer so complizirten und weit verzweigten Maschinerie solcher äußerer Veranstaltungen, alle leisten so mannigfache und verschiedenartige Dienste, die einen tragen zur materiellen Entwicklung, die andern zur Hebung und Pflege geistiger und sittlicher Interessen, wieder andere zur Beförderung beider zugleich in so hervorragender und ungetheilter Weise bei, daß es in der That schwer ist, einen solchen äußern Unterscheidungsgrund zu statuiren und von dem einen zu behaupten, es trage ausschließlich zur Hebung des Handels, von dem andern, es sei nur zur Pflege der geistigen und sittlichen Bildung ins Leben gerufen. Dieselbe Solidarität und Gemeinschaft, welche zwischen dem materiellen und geistigen Leben der Menschheit besteht, so daß das letztere ebensogut zu seiner Existenz und Ermöglichung der materiellen Grundlagen bedarf, wie das erstere durch eine höhere sittliche Weihe durchgeistigt werden muß, besteht auch bei allen durch die Thätigkeit des Menschen ins Leben gerufenen äußern Anstalten und Einrichtungen. Wer wollte zum Beispiel leugnen, daß Eisenbahnen und Telegraphen neben dem großen volkswirthschaftlichen Nutzen nicht auch zugleich mächtige Mittel sind, die Menschen selbst einander nahe zu bringen, ihre Gedanken und Ideen auszutauschen und so den Samen stets neuer Erfindungen und Entdeckungen auszustreuen? Wären wohl Industrieausstellungen von dem Umfang und der Bedeutung der letzten in Paris ohne Eisenbahnen möglich gewesen? und sicherlich handelt es sich hier in erster Linie wohl nicht ausschließlich um die concrete Waarengeographie, die hier in dem Rahmen eines Bildes vereinigt auftritt, nicht um die nahe Vereinigung von Consumenten und Produzenten allein, sondern ebenso um die Berührung und Reibung der Geister, die Vereinigung der Nationen, die Annäherung ihrer Interessen, ihrer Ideen und Gewohnheiten. Wer wollte es bestreiten, daß die letzte Pariser Weltausstellung, dieses imposante Friedenswerk ohne Gleichen, nicht eine weitere Bürgschaft für die friedliche Gestaltung und Entwicklung der politischen Verhältnisse in Europa sei, daß sie es hauptsächlich gewesen, welche die bei Beginn des Jahrs 1867 am Horizont aufsteigenden düstern Wolken wieder zerstreute? Dies ist ja gerade der Triumph unserer modernen Kultur, daß bei allen ihren Thätigkeitsäußerungen der Idealismus und der praktische auf das materielle Leben gerichtete Sinn einander die Hände reichen, daß insbesondere allen äußeren Einrichtungen, die für das materielle Wohlergehen der Menschheit im Laufe der Zeit und der Geschichte ins Leben getreten sind, sei es nun bewußt oder unbewußt, die Idee der allgemeinen Kulturentwicklung der Menschheit zu Grunde liegt. Zu weit würde es uns hier führen, diesen lehrreichen Gedanken im einzelnen nachzugehen, es wird genügen, ihn angedeutet zu

haben, da jeder die praktischen Folgerungen daraus mit Leichtigkeit selbst ziehen kann.

Es bleibt nunmehr nur noch übrig, den nothwendigen Einfluß des Staats und seine Bedeutung für die verschiedenen äußeren Einrichtungen des Handels und der Industrie näher auseinanderzusetzen.

Zu den theoretisch und praktisch am schwierigsten zu lösenden Problemen in dieser Hinsicht gehört die Frage, wie weit in volkswirthschaftlicher Beziehung die direkte Einwirkung des Staats nothwendig oder wünschenswerth ist. Wir haben in der Geschichte die verschiedensten und entgegengesetztesten Lösungen dieser Frage gesehen, indem der Staat bald ein bis ins Kleinste herab sich erstreckendes Bevormundungssystem anzuwenden für gut fand, bald dem Grundsatz des ausgedehntesten laissez faire, laissez passer huldigte. Die Frage, welches von beiden Systemen das beste und zweckmäßigste sei, läßt sich so absolut gestellt gar nicht beantworten; es kommt vielmehr in erster Linie auf den Kulturgrad und die civilisatorische Reife eines Staats, auf die wirthschaftliche und sociale Entwicklung eines Volks, überhaupt auf die geistige und sittliche Bildung desselben an. Der gleiche Maßstab paßt also nicht für alle und so gut z. B. das russische Reich auf ganz anderen Grundlagen beruht und ganz andere wirthschaftliche Verhältnisse darbietet als das englische, ebenso wird auch die Thätigkeit des Staats in beiden Ländern eine durchaus verschiedene sein müssen.

Mag übrigens das Resultat, zu dem man gelangt, beschaffen sein, wie es will, mag man der Einmischung der Regierung in die wirthschaftlichen Angelegenheiten eines Volkes größere oder geringere Zugeständnisse machen, so viel muß immer als Fundamentalsatz an die Spitze gestellt werden, daß der Staat auch in wirthschaftlicher Beziehung die Grundlagen herzustellen hat, auf denen sich diese Seite der menschlichen Kulturthätigkeit ungestört vollziehen kann.

Das Verhalten des Staats hiebei kann theils positiv, theils negativ sein, ersteres, indem er in die Lücke tritt, wo die private Kraft nicht ausreicht oder der Wille zu einer nothwendigen Schöpfung nicht vorhanden ist, letzteres, indem er der Privatthätigkeit ihren weitesten und freiesten Spielraum läßt und nur von seinem Oberaufsichtsrecht, das sich hauptsächlich auf die Wahrung collidirender Interessen bezieht, Gebrauch macht.

Dennoch giebt es eine Anzahl von Funktionen im staatlichen Leben, die dem wirthschaftlichen Gebiete zwar angehörig und ihrer Natur nach in der Sphäre der freien Concurrenz und der Privatthätigkeit liegend, dennoch vom Staate theils selbst besorgt, theils mit größerer Ausdehnung seines Oberaufsichtsrechts überwacht und bevormundet werden müssen. Zu denjenigen, welche der Staat selbst besorgen muß, gehören alle Zweige, die ohne andere ebenso wichtige Interessen nicht zu gefährden und aufs Spiel zu setzen, der privaten Thätigkeit nicht überlassen werden können; zu den andern diejenigen, deren unumschränkte und maßlose Ausübung seitens der Privatthätigkeit für das allgemeine Beste gefährlich werden könnte. Unter die ersteren gehört vor Allem das Münzwesen, worüber wir zum Schlusse noch folgendes bemerken.

Was das Verhältniß des Staates zum Münzwesen betrifft, so hat derselbe bekanntlich die Aufgabe, die Edelmetalle in der für den Verkehr allein praktischen Form der Münze zum allgemeinen Zahlungsmittel zu erklären und durch diese Form dem Verkehr die Gewähr eines bestimmten Gewichtes und eines bestimmten Feingehaltes zu geben, ohne daß die den Tauschakt Vollziehenden das allgemeine Zahlungsmittel in Beziehung auf Schrot und Korn jedesmal zu prüfen hätten. Der Staat sorgt nun für das Vorhandensein des für den Verkehr nothwendigen Münzumlaufes entweder direkt durch regelmäßige Prägung und Emission, oder indirekt, indem er sein Münzamt anweist, jede ihm vom Publikum übergebene Summe rohen Edelmetalls zur Ausmünzung gegen eine festgesetzte Vergütung der Prägungskosten (Schlagschatz) zu übernehmen. Letzteres System, hauptsächlich in England und Frankreich gebräuchlich, ist wohl finanziell das vorzüglichere, weil hier der Schlagschatz, d. h. die Differenz der Anschlagskosten des rohen Metalls und des Ausgabewerthes der Münzen, immer auf der Höhe der wirklichen Prägungskosten erhalten werden kann; es hat aber den Nachtheil, den Verkehr nicht regelmäßig mit seinem Münzbedarf zu versehen, weil namentlich bei augenblicklich hohen Marktpreisen des Rohmaterials das Publikum nicht immer die nöthigen Prägungen vornehmen lassen wird.

Eine Hauptfrage bei Feststellung der Münzsorten ist die, an welches Münzsystem sich ein Staat anschließen soll. Sie entsteht hauptsächlich dann, wenn Nachbarstaaten umfassende Veränderungen im Münzwesen vornehmen. Hier hat der Staat die doppelte Aufgabe: einerseits soll er die unteren Volksklassen, welche so gerne am Alten hängen, berücksichtigen und dieselben namentlich wenn in Folge der nachbarlichen Münzveränderungen viele fremde Münzen in Umlauf kommen, vor Nachtheil behüten, andererseits sind den Bedürfnissen des Großbetriebes Rechnung zu tragen.

Das wirkliche Schrot und Korn der Münzen muß mit dem gesetzlichen bis zur Grenze der technischen Möglichkeit übereinstimmen, weßhalb die Münzen vollwichtig und vollkörnig ausgebracht werden müssen. Die Folge der Mißachtung dieser Regel ist das Auswippen, das Aussuchen der schwereren Stücke gegen die leichten und eine daraus sich ergebende Unsicherheit und Verschlechterung des Münzsystems, die in der Regel an dem Sinken der auswärtigen Wechselkurse auf das Inland zur Erscheinung kommen wird. Aus demselben Grunde müssen die schon länger kursirenden und durch den Umlauf abgenützten Münzen eingezogen und vollwichtig wieder ausgeprägt werden. — Das vollwichtig ausgeprägte Münzgeld heißt Courantgeld, im Gegensatz zu der für den kleinern Verkehr üblichen Scheidemünze; bei der letztern steht der wirkliche Metallwerth beträchtlich unter dem Nennwerth; damit aber dennoch der Courswerth der Scheidemünze ihrem Nennwerth gleich zu bleiben vermöge, ist nothwendig, daß die Annahme zum Nennwerth gesetzlich ausgesprochen, daß die Scheidemünzen in nicht größern Beträgen ausgegeben werden, als der kleinste Zahlungsverkehr dieses spezifischen Umlaufsmittels bedarf und daher auch an sich halten wird, ferner,

daß Gelegenheit gegeben ist, wenigstens größere Beträge gegen Courantgeld bei der Staatskasse einlösen zu können. Endlich ist noch anzuordnen, daß niemand verpflichtet sei, die Scheidemünze in höheren Gesammtbeträgen an Zahlungsstatt anzunehmen, als der Werth der kleinsten Courantmünze beträgt, wodurch das Publikum in den Stand gesetzt wird, den Gebrauch der nicht vollwichtigen und für jede größere Zahlung unpraktischen Scheidemünze in den natürlichen Grenzen zu erhalten.

Ist der Gehalt der Münzen bestimmt, so ist noch hinsichtlich des Gepräges manches zu berücksichtigen. Dasselbe soll z. B. nicht häufig gewechselt werden, damit das Publikum weniger Betrügereien ausgesetzt ist. Das sich durch Jahrzehnte gleichbleibende Gepräge haftet dem Publikum fest im Gedächtniß und es wird Nachahmungen leicht erkennen: deßhalb wurde auch schon der Vorschlag gemacht, das Brustbild durch andere Darstellungen zu ersetzen. Eine ähnliche Rücksicht erfordert der Verkehr mit weniger cultivirten Völkern. Spanien z. B. mußte von dem neuen Gepräge seiner Piaster wieder auf das frühere zurückgehen. Oesterreich mußte sich im Wiener Münzvertrag vorbehalten, seine Mariatheresiathaler (Conv. Fuß) und Dukaten noch fortprägen zu dürfen.

Auch eine andere Rücksicht kommt in Betracht. Das Gepräge soll die Münze so ausfüllen, daß betrügerisches Abfeilen alsbald erkennbar wird. Sodann soll das Gepräge auf den zu einem und demselben System gehörigen Münzsorten möglichst übereinstimmend, dagegen Gold- und Silbersorten eines Systems leicht zu unterscheiden sein. Gegen diese Anforderungen wurde schon vielfach gesündigt.

Die Festsetzung der Maße und Gewichte geschieht auf dem Wege des Gesetzes oder der Verordnung. Die Ueberwachung derselben ist Sache der Polizei.

Zweiter Abschnitt.

Die Hilfswissenschaften.

I. Die kaufmännische Rechtskunde.

Das Handelsgesetzbuch.

Einleitung. Aelteres Handelsrecht. Quellen desselben. Das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch.

Während in England, der Schweiz und Nordamerika bis jetzt noch die Handelsgewohnheit die Hauptquelle des Handelsrechts bildet, hatte Frankreich zuerst ein codificirtes Handelsrecht, nämlich den Code de commerce, welcher seit 1. Januar 1808 daselbst gilt. Dieser wurde, obgleich in ihm der Geist polizeilicher Beherrschung und staatlicher Bevormundung stark ausgeprägt ist, doch in vielen andern Ländern theils unmittelbar eingeführt, wie z. B. in den linksrheinischen Ländern, theils wenigstens als Vorbild der Gesetzgebung benützt.

In Deutschland war bisher geschriebenes Handelsrecht nur in Partikulargesetzen vorhanden. Hieher gehören einzelne deutsche Reichsgesetze, viele ältere Stadtrechte, welche handelsrechtliche Bestimmungen enthalten, sodann Meß-, Markt-, Wechsel-, Assecuranz-, Falliten-, Seeschifffahrtsordnungen, häufig nur von lokalem Charakter. Umfassendere Handesgesetze besaßen nur die schon erwähnten Rheinprovinzen, sodann Preußen (Allg. Landrecht Th. II. Tit. 8), Baden (Anhang zum Landrecht, dem Code de commerce nachgebildet) und Oesterreich (Allg. bürgerl. Gesetzbuch). Alle diese Partikularrechte sind aber jetzt in Deutschland außer Kraft getreten, soweit das Allgemeine deutsche Handelsgesetzbuch Bestimmungen enthält.

Die Entstehungsgeschichte des letzteren weist zunächst auf einen Entwurf hin, welcher auf Anregung der württembergischen Regierung (durch Obertribunalrath v. Hofacker) im Jahr 1839—40 ausgearbeitet und 1846 den Zollvereinsstaaten vorgelegt wurde. 1849 wurde mit dem Ent-

wurf eines allgemeinen deutschen Handelsgesetzes begonnen. 1857 ließ Preußen einen andern Entwurf ausarbeiten, und gleichzeitig auch Oesterreich. Beide letzteren Entwürfe wurden sodann von der am 15. Januar 1857 in Nürnberg zusammengetretenen Conferenz, welche auf Anordnung der deutschen Bundesversammlung eingesetzt worden war, ihren Berathungen zu Grund gelegt. Im Mai 1861 ward auf diese Weise das Allgemeine deutsche Handelsgesetzbuch vollendet, und wurde nun nach und nach in ganz Deutschland, namentlich 1861 in Preußen, Nassau, Sachsen, Bayern; 1862 in Waldeck, Hessen, Baden, Thüringen, Frankfurt, Lübeck; 1863 in Oesterreich, Braunschweig, Mecklenburg; und endlich den 15. Dezember 1865 auch in Württemberg als geltendes Gesetz eingeführt. Ueber seine Anwendung bestimmt das Handelsgesetzbuch selbst in Art. 1.

> „In Handelssachen kommen, insoweit dieses Gesetzbuch keine Bestimmungen enthält, die Handelsgebräuche und in deren Ermanglung das allgemeine bürgerliche Recht zur Anwendung.“

Hieraus folgt, daß für Handelssachen in erster Reihe das Handelsgesetzbuch als ausschließliche Rechtsnorm gilt und daß nur da, wo dieses keine Bestimmungen enthält, Handelsgebräuche maßgebend sind, diese also nur ergänzend, keineswegs aber als das Handesgesetzbuch abändernd wirken können, und daß es in Fällen, wo es auch an Handelsgebräuchen fehlt, die Anwendung des allgemeinen bürgerlichen Rechtes begründet ist. Unter Handelsgebräuchen versteht das Handelsgesetzbuch 1) das Handelsgewohnheitsrecht, d. h. diejenigen Rechtssätze, welche sich durch gleichförmige, lange Zeit hindurch geübte Handlungen vieler Personen, hervorgegangen aus dem Glauben des Bestehens einer Nothwendigkeit vermöge einer Rechtsregel dazu, gebildet haben unter Beobachtung derjenigen Voraussetzungen, welche jedes Orts über die Entstehung des Gewohnheitsrechts gelten; 2) die Handelsgebräuche im engern Sinn, d. h. diejenigen thatsächlichen Uebungen (Usancen), deren Regel als vermutheter Inhalt des Parteiwillens bei gewissen Rechtsgeschäften zu gelten hat. — Beruft sich eine Partei in einem Rechtsstreit auf einen Handelsgebrauch, welcher auf einer constanten Uebung in der Handelswelt beruhe, und der Gegner bestreitet diesen, so hat die erstere ihn zu beweisen. Zeugenbeweis ist in einem solchen Falle in der Regel ungenügend, und es werden die betreffenden Parteien den Expertenbeweis durch Berufung auf die Organe des Handelsstandes (die Handelskammern) antreten. —

Das allgemeine bürgerliche Recht, welches in letzter Linie zur Anwendung kommt, ist das jeweilige Landesrecht des betreffenden Staats und in Ermanglung dessen das römische Recht; insbesondere spielt im Handelsverkehr das Obligationenrecht eine große Rolle. In nahestehender Zukunft wird das allgemeine bürgerliche Recht, welches hier citirt ist, in dem derzeit in Berlin in Berathung schwebenden Allgemeinen deutschen Obligationenrecht bestehen und hiedurch wieder in der Rechtseinheit Deutschlands und Rechtsvereinfachung ein wichtiger Fortschritt gemacht sein.

Das Handelsrecht nach dem Allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuch.

1. Die Personen desselben.

a) Die Einzelperson als Prinzipal. Der Kaufmann, die Handelsfrau.

Der Begriff des Kaufmanns ist nach dem Handelsgesetzbuch ein weiterer als nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauch. Nach Art. 4 ist als Kaufmann anzusehen, wer gewerbemäßig Handelsgeschäfte betreibt. Handelsgeschäfte sind nach Art. 271 unbedingt:

1) der Kauf oder die anderweitige Anschaffung von Waaren oder andern beweglichen Sachen, von Staatspapieren, Actien oder anderen für den Handelsverkehr bestimmten Werthpapieren, um dieselben weiter zu veräußern, gleichviel ob die Waaren oder anderen beweglichen Sachen in Natur oder nach einer Bearbeitung oder Verarbeitung weiter veräußert werden sollen;
2) die Uebernahme einer Lieferung von Gegenständen der eben bezeichneten Art, wenn sie der Uebernehmer zu diesem Zweck anschafft;
3) die Uebernahme einer Versicherung gegen Prämie;
4) die Uebernahme der Beförderung von Gütern oder Reisenden zur See und das Darleihen zur Verbodmung.

Handelsgeschäfte sind ferner laut Art. 272 die nachbenannten Geschäfte, aber nur dann, wenn sie entweder gewerbemäßig betrieben oder zwar einzeln, jedoch von einem Kaufmann im Betrieb seines gewöhnlich auf andere Geschäfte gerichteten Handelsgewerbes gemacht werden, nämlich:

1) die Uebernahme der Bearbeitung oder Verarbeitung beweglicher Sachen für Andere, wenn der Gewerbebetrieb des Uebernehmers über den Umfang des Handwerks hinausgeht;
2) die Bank- oder Geldwechslergeschäfte;
3) die Geschäfte des Commissionärs, Spediteurs und Frachtführers, sowie die Geschäfte der für den Transport von Personen (zu Land) bestimmten Anstalten;
4) die Vermittlung oder Abschließung von Handelsgeschäften für andere Personen (ausgenommen die amtlichen Geschäfte der Handelsmäkler);
5) die Verlagsgeschäfte, sowie die sonstigen Geschäfte des Buch- oder Kunsthandels; ferner die Geschäfte der Druckereien, sofern nicht ihr Betrieb nur ein handwerksmäßiger ist.

Wer also derartige Handelsgeschäfte gewerbsmäßig betreibt, ist Kaufmann. Auf ihn finden sämmtliche Bestimmungen des Handelsgesetzbuches Anwendung, namentlich auch die besonderen Vorschriften desselben über die Führung von Handelsbüchern (Tit. 4), über die Handelsfirmen (Tit. 2 und 3) und über die Procura (Tit. 5 Art. 41—46). Das Handelsgesetzbuch unterscheidet aber in Art. 10 noch eine geringere Classe von Kaufleuten, auf welche es seine ebenbenannten besonderen Bestimmungen in Betreff der Handelsfirmen, Handlungsbücher und Procura nicht angewendet

wissen will, nämlich die kleineren Händler der ersten Gattung des Art. 271, d. h. die Höcker, Trödler, Hausirer und dergleichen Handelsleute von geringerem Gewerbebetrieb, sodann Wirthe; endlich die gewöhnlichen Schiffer und Fuhrleute (im Gegensatz zu Nr. 4 des Art 271 und 3 des Art. 272) und andere Geschäftsleute, deren Gewerbe nicht über den Umfang des Handwerksbetriebs hinausgeht. Diese sind zwar auch Kaufleute im Sinn des Handelsgesetzbuches, haben aber nicht nöthig, die Vorschriften über die Führung der Handelsbücher, über Handelsfirmen und Procuristen zu beachten; wohl aber finden alle übrigen Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs auch auf sie Anwendung. Hier zeigt sich am deutlichsten die Erweiterung und Ausdehnung des Kaufmannsbegriffs über den gemeinen Sprachgebrauch. Höcker, Trödler, Hausirer, Wirthe ꝛc. hat man bis jetzt im gewöhnlichen Leben nicht zu den Kaufleuten gezählt. Sie sind es aber doch, weil sie Waaren, Victualien ꝛc. einkaufen, um sie weiter zu veräußern. So ist der Schneider, wenn er zugleich Kleiderhandel treibt, Kaufmann, weil er gewerbemäßig Stoffe anschafft, um dieselben nach vorgängiger Bearbeitung zu veräußern, einerlei ob dieser Betrieb ein geringfügiger ist oder nicht und ob er im Verhältniß zum Hauptgewerbe nur den Charakter eines Nebengewerbes hat oder sich als das Hauptgewerbe darstellt. — Der praktische Unterschied zwischen einem Kaufmann höherer Classe (*Vollkaufmann*) und einem solchen geringerer Classe besteht darin: nur der Vollkaufmann führt eine kaufmännische Firma, wird ins Handelsregister eingetragen und vom Gericht gegen jeden Mißbrauch Dritter bezüglich seiner Firma geschützt; nur die Procura eines Vollkaufmanns hat die rechtliche Wirkung und Bedeutung, wie im Art. 41—46 des Handelsgesetzbuches aufgeführt ist; nur der Vollkaufmann ist zur ordnungsmäßigen kaufmännischen Buchführung (welche aber nicht die sogenannte doppelte sein muß), zu regelmäßiger Inventur, Aufbewahrung der Correspondenz ꝛc. verpflichtet; dagegen kommt auch seinen Büchern eine besondere Beweiskraft zu, wenn sie durchaus als ordnungsmäßig geführt erfunden werden; endlich können auch nur Vollkaufleute eigentliche Handelsgesellschaften unter sich bilden.

Dagegen gilt für den Kaufmann der niederen Classe insbesondere Alles, was das Handelsgesetzbuch in seinem vierten Buch von den Handelsgeschäften bestimmt, insbesondere

1) haben alle einzelnen Geschäfte eines jeden Kaufmanns im Sinn des Handelsgesetzbuchs, welche zum Betrieb eines Handelsgewerbes gehören, die Natur von Handelsgeschäften (Art. 273);
2) die Verträge desselben gelten im Zweifel als zu seinem Handelsbetrieb gehörend; von seinen Schuldscheinen wird dies unbedingt angenommen (Art. 274);
3) der Kaufmann kann von Forderungen an einen andern Kaufmann aus Handelsgeschäften vom Verfalltag ab Zinsen zu 6 % fordern, ohne daß es einer Verabredung oder Mahnung bedarf (Art. 287, 288). Auch können aus Handelsgeschäften noch höhere Zinsen bedungen werden (Art. 292);
4) er kann für seine Geschäftsbesorgungen ꝛc. ohne Verabredung Provi-

sion und Lagergeld fordern, desgleichen von seinen Vorschüssen, Darlehen, Auslagen und andern Verwendungen vom Tag der Leistung ab Zinsen berechnen (Art. 290);

5) im Contocorrentverhältniß mit einem andern Kaufmann kann er nach jedem Abschluß Zinsen auch von den im Ueberschuß enthaltenen Zinsen fordern (Art. 291);

6) der Kaufmann kann Anweisungen und Verpflichtungsscheine an Ordre ausstellen und durch Indossament übertragbar machen (Art. 301);

7) wer von einem Kaufmann Waaren oder andere bewegliche Sachen in gutem Glauben erwirbt, wird Eigenthümer derselben, auch wenn der Verkäufer nicht Eigenthümer war, sofern nur die Sachen nicht gestohlen oder verloren sind (Art. 306);

8) der Kaufmann hat ein ausgedehntes Pfand- und Zurückbehaltungsrecht (Art. 309, 313).

Dies sind in der Hauptsache die Privilegien des Kaufmanns, seine Grundrechte im Verkehr wieder mit Kaufleuten. Denselben stehen aber die entsprechenden besonderen Verpflichtungen gegenüber, auf welche wir später zu sprechen kommen. Das Eigenthümliche daran ist nur, daß diese Grundsätze von dem gemeinen Recht wesentlich abweichen, daß sie eine Rechtsungleichheit für verschiedene Staatsbürger einführen, welche bei uns zwar neu und auffallend, aber doch der besonderen Natur des kaufmännischen Verkehrslebens durchaus entsprechend ist, und insofern kein Standesprivilegium, sondern ein sächliches Privilegium (für Handelssachen) bilden, ebenso wie die Handelsgerichte, obgleich bei diesen noch das Weitere hinzukommt, daß diese theilweise noch aus Standesgenossen zusammengesetzt sind.

Der Prinzipal, d. h. der Einzelkaufmann (im Gegensatz zu einer Handelsgesellschaft), unter dessen Namen (Firma) und für dessen Rechnung eine Handelsniederlassung, eine Handlung, ein Geschäft betrieben wird, kann ein Mann oder eine Frauensperson (ledig, verheirathet, oder Wittwe) sein.

Die Handelsfrau (ledig und volljährig, Wittwe oder Ehefrau, welche mit stillschweigender oder ausdrücklicher Genehmigung ihres Mannes auf eigene Rechnung und selbstständig ein Handelsgeschäft betreibt) hat dieselben Rechte und Verpflichtungen wie der Kaufmann; sie kann auch selbstständig vor Gericht auftreten und ist für sich allein wechselfähig. Auch findet der Wechselarrest auf sie Anwendung. Sie kann sich in Betreff ihrer Handelsgeschäfte nicht auf die in einzelnen Staaten (wie namentlich in Württemberg) geltenden weiblichen Rechtswohlthaten berufen, haftet vielmehr für ihre Handelsschulden mit ihrem ganzen Vermögen ohne Rücksicht auf die Verwaltungs- und Nutznießungsrechte 2c. des Ehemanns. Soweit sie in Gütergemeinschaft lebt, haftet auch das gemeinschaftliche Vermögen. Handelsgesetzbuch Art. 6—9.

Die Handelsfirma ist der Name, unter welchem der Kaufmann (beziehungsweise eine Handelsgesellschaft) sein Geschäft betreibt, und die Unterschrift abgibt. Gegenüber der bisherigen Unordnung und Unsicherheit

auf diesem Felde hat das Handelsgesetzbuch, indem es zugleich die Handelsregister einführte (Art. 12—14), sowohl zum Schutz der Firmen als zur Sicherheit im Handelsverkehr die strenge Anordnung getroffen, daß fernerhin nur wahre, dem Personalbestand entsprechende Firmen geführt werden dürfen. Nach Art. 16—18 darf ein Kaufmann, welcher sein Geschäft ohne Gesellschafter oder nur mit einem stillen Gesellschafter betreibt, nur seinen Familiennamen als Firma führen, also keine fingirte Compagnie beifügen. Andererseits muß die Firma einer Handelsgesellschaft eine Bezeichnung enthalten, welche das Gesellschaftsverhältniß kundthut. Jede mit der Zeit eintretende Aenderung in der Firma oder im Personalbestand derselben muß zum betreffenden Handelsregister angemeldet werden. Art. 25. Das Publikum, welchem die Einsicht in diese Register offen steht, soll jederzeit daraus genau ersehen können, wer der Inhaber des Geschäfts und der Firma ist, und bei Gesellschaften, wer ihre mit ihrem Vermögen haftenden Theilhaber beziehungsweise verantwortliche Vorstände sind. Auf der andern Seite muß jede neu entstehende Firma sich von allen an demselben Ort bereits bestehenden und im Handelsregister eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden (Art. 20), und ist jeder, der durch den unbefugten Gebrauch einer Firma in seinen Rechten verletzt wird, geschützt durch ein Klagerecht gegen den Unberechtigten auf Unterlassung der ferneren Führung der Firma und auf Schadensersatz. Art. 27.

Nur in einigen deutschen Staaten (z. B. Württemberg) ist es durch das Einführungsgesetz den alten, vor Einführung des Handelsgesetzbuchs schon bestandenen Firmen gestattet worden, ferner beibehalten zu werden, wenn sie auch den obigen Anforderungen nicht entsprechen.

Ebenso kann auch künftig nach dem Handelsgesetzbuch (Art. 22 bis 24) durch Vertrag oder Erbgang eine Firma auf Andere übertragen werden und sich schließlich auf ganz andere Inhaber mit anderen Namen fortvererben, jedoch immer nur zugleich mit dem ursprünglichen Geschäft selbst, nicht ohne dasselbe.

Zum Schutz der *Fabrik*- und *Waarenzeichen* sind in allen Staaten des deutschen Zollvereins, wie auch in Oesterreich, England, Frankreich 2c. besondere Gesetze erlassen worden, auf welche wir hier der Beschränktheit des Raumes wegen nur hindeuten können.

b) Das Hilfspersonal: Handlungsgehilfe. Handlungsbevollmächtigter. Reisender. Procurist. Sensal.

Die unterste Stufe des Hilfspersonals nimmt der *Handlungsgehilfe* (Handlungsdiener oder Commis und Handlungslehrling) ein. Er ist nicht ermächtigt, Rechtsgeschäfte im Namen und für Rechnung des Prinzipals vorzunehmen, wenn er nicht besonders damit beauftragt wird, in welchem Fall er in die Classe der Handlungsbevollmächtigten übergeht. (Die Rechtsverhältnisse der in einem Handelsgeschäft verwendeten Arbeiter und Dienstboten gehören dagegen gar nicht in das Gebiet des Handelsrechts. Auf sie sind die Fabrik- und Gesindeordnungen anwendbar.)

Das Dienstverhältniß zwischen dem Prinzipal und dem Handlungsgehilfen wird zunächst durch den Dienstvertrag bestimmt. Wenn ein solcher nicht abgeschlossen worden ist, gilt hierüber der jeweilige Ortsgebrauch, welcher meist in den sogenannten Gewerbeordnungen fixirt ist. Das Handelsgesetzbuch enthält nur wenige spezielle Bestimmungen darüber, namentlich die sechswöchentliche Kündigungsfrist und die Gründe, aus welchen vorzeitige Aufhebung des Dienstverhältnisses verlangt werden kann. Art. 60 bis 64. (Unter Kalendervierteljahr im Art. 61 ist nicht etwa das sogenannte Quartal [Lichtmeß, Georgii ꝛc.] zu verstehen, vielmehr die Zeit vom 1. Januar bis letzten März u. s. w.)

Handlungsbevollmächtigter ist nach Art. 47 derjenige, welchen ein Prinzipal (ohne Ertheilung der Procura) sei es zum Betrieb seines ganzen Handelsgewerbes oder zu einer bestimmten Art von Geschäften oder zu einzelnen Geschäften in seinem Handelsgewerbe bestellt hat. Dieser ist ermächtigt zu allen Geschäften und Rechtshandlungen, welche der Betrieb eines derartigen Handelsgewerbes oder die Ausführung derartiger Geschäfte gewöhnlich mit sich bringt; ausgenommen ist die Eingehung von Wechselverbindlichkeiten, die Aufnahme von Darlehen und die Prozeßführung, wozu eine besondere Vollmacht nöthig wäre. Er zeichnet mit p. (per oder pro), während der Procurist zeichnet p. p. (per procura). Dasselbe gilt von dem Handlungsreisenden; er ist ohne besondere Vollmacht befugt, den Kaufpreis aus den von ihm abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen und dafür Zahlungsfristen zu bewilligen, weil dies naturgemäß zu seinem Geschäftskreis gehört. (Nach mehrfachen Entscheidungen z. B. des Bremer Handelsgerichts, gehört zu letzteren auch die Beilegung von Differenzen mit den Geschäftkunden und Entgegennahme von Dispositionswaaren.) Der Prinzipal ist verpflichtet, die von Reisenden aufgenommenen Bestellungen zu effectuiren, wenn er nicht nachweist, daß sein Reisender eine nur beschränkte Vollmacht in dieser Beziehung gehabt und dieselbe überschritten habe. Was hierüber das Handelsgesetzbuch sagt, gilt übrigens bloß von dem ausschließlich im Dienst eines Prinzipals stehenden Reisenden. Eine allgemeine Norm über die Befugnisse der Platz- und Provisionsreisenden enthält das Handelsgesetzbuch so wenig als über die der Agenten und solcher Bevollmächtigten, welche nur für ein einzelnes Geschäft ausgesendet werden. — Bei Aufgabe von Bestellungen und Leistung von Zahlungen an den Reisenden ist jedenfalls die Cautel empfehlenswerth, sich sans gêne dessen Vollmacht vorzeigen zu lassen, schon weil sie eine solche Einschränkung enthalten kann oder vielleicht bereits erloschen, also nicht mehr im Besitz des Reisenden ist. — Dagegen bedarf es letzterer Vorsicht seitens des Publikums nicht gegenüber denjenigen Angestellten einer Handlung, welche im Laden oder im offenen Magazin oder Waarenlager angestellt sind; denn diese gelten ohnedies für ermächtigt, daselbst Verkäufe und Empfangnahmen vorzunehmen, welche in einem derartigen Laden, Magazin oder Waarenlager gewöhnlich geschehen. Dasselbe gilt von Demjenigen, welcher die Waare und eine quittirte Rechnung überbringt, nicht aber auch von dem, welcher eine unquittirte Rechnung überbringt. Art. 48—51. —

Die höchste Stufe des Hilfspersonals nimmt endlich der Procurist ein, d. h. derjenige, welcher von dem Eigenthümer einer Handelsniederlassung (Prinzipal) beauftragt ist, in dessen Namen und für dessen Rechnung das Handelsgeschäft zu betreiben und per procura die Firma zu zeichnen. Die Procura ermächtigt zu allen Arten von gerichtlichen und außergerichtlichen Geschäften und Rechtshandlungen, welche der Betrieb eines Handelsgewerbes mit sich bringt; sie ersetzt jede nach den Landesgesetzen erforderliche Spezialvollmacht; sie berechtigt zur Anstellung und Entlassung von Handlungsgehilfen und -Bevollmächtigten. Dagegen zur Veräußerung und Belastung von Grundstücken ist der Procurist nur ermächtigt, wenn ihm diese Befugniß besonders ertheilt ist. Art. 41, 42. Die Procura ist ins Handesregister einzutragen, nicht aber der Handlungsbevollmächtigte. Art. 45.

Mit welcher rechtlichen Wirkung handelt nun aber das bisher aufgeführte Hilfspersonal? Von den Handlungsgehilfen (Ladendiener, Ladenmädchen, Lehrlingen, Magaziniers ꝛc.) ist oben schon gesagt worden, daß sie selbstständig keine giltigen Rechtsgeschäfte im Namen und für Rechnung des Prinzipals vornehmen können. Nehmen sie gleichwohl solche vor, so wird der Prinzipal dadurch nicht obligirt. Was sie im Geschäfte thun, bedarf der ausdrücklichen oder stillschweigenden Genehmigung des Prinzipals; sie können keinen Brief, Vertrag ꝛc. unterzeichnen, keine Quittung ausstellen. Dagegen haftet andererseits der Prinzipal für das, was seine Handlungsgehilfen unter seinen Augen im Geschäfte thun beziehungsweise schädigen. Die Handlungsgehilfen werden aber ohne besondere Vollmacht in einem gewissen Grade zu Handlungsbevollmächtigten, wenn sie im Laden oder offenen Magazin angestellt sind oder einem Kunden die bestellte Waare nebst quittirter Rechnung überbringen. In diesem Fall tritt die gesetzliche Vermuthung dafür ein, daß sie zum Verkauf der betreffenden Waaren sowie zu Empfangnahme des Kaufpreises ermächtigt seien. Dagegen wird unbedingt durch alle Rechtsgeschäfte, welche ein Procurist oder Handlungsbevollmächtigter (auch Reisender) gemäß seiner Procura oder Vollmacht im Namen des Prinzipals abgeschlossen hat, der letztere dem Dritten gegenüber berechtigt und verpflichtet, d. h. ganz so angesehen, als ob er selbst das Geschäft abgeschlossen hätte. Wenn aber der Handlungsbevollmächtigte seine Vollmacht überschritten oder in Wirklichkeit gar keine Vollmacht gehabt hätte, so ist er dem Dritten persönlich obligirt, wenn nicht der Dritte das wahre Sachverhältniß gekannt und sich doch mit ihm in Geschäfte eingelassen hatte. Art 52, 55. — Schließlich darf keiner von den zum Hilfspersonal gehörigen Personen ohne Einwilligung des Prinzipals weder für eigene Rechnung noch für Rechnung eines Dritten Handelsgeschäfte machen, er würde sich dadurch einer Schadenersatzforderung beziehungsweise der Kündigung oder Entlassung aussetzen. Art. 56, 59. —

Zu den Nebenpersonen im Handelsverkehr gehören auch die Handelsmäkler oder Sensale, d. h. amtlich bestellte und vereidigte Vermittler für Handelsgeschäfte. Sie vermitteln für Auftraggeber Käufe und Verkäufe über Waaren, Schiffe, Wechsel, in- und ausländische Staatspapiere, Actien

und Handelspapiere, ferner Verträge über Versicherungen, Bodmerei, Befrachtung und Miethe von Schiffen, sowie über Land- und Wassertransporte und andere den Handel betreffenden Gegenstände. Die Anstellung der Handelsmäkler hat sehr verschiedene Modalitäten, sie geschieht entweder im allgemeinen für alle Arten von Mäklergeschäften oder nur für einzelne Arten derselben. Art. 66—68. Ihre Pflichten sind in Art. 69 und folgende speziell aufgeführt. Uebrigens ist im Art. 84 das Nähere über die Anstellung und den Wirkungskreis der Mäkler den einzelnen Landesgesetzen vorbehalten worden, und es finden sich daher an allen größeren Handelsplätzen besondere örtliche Statuten hierüber. Auch wird es wohl in Deutschland nicht mehr lange anstehen, bis alle Privilegien und exclusiven Rechte der amtlichen Bestellung der Mäkler fallen und das ganze Institut freigegeben wird. —

c) Die Handelsgesellschaften.

Das ganze zweite Buch des Handesgesetzbuches (Art. 85—249) ist den Handelsgesellschaften gewidmet und diesem reiht sich das dritte Buch an, welches in wenigen Artikeln (250—270) die sogenannte stille Gesellschaft und die Vereinigung zu einzelnen Handelsgeschäften für gemeinschaftliche Rechnung behandelt.

Obgleich dieser Theil des Handelsgesetzbuchs derjenige ist, in welchem sich das neue Handelsrecht am siegreichsten aus den Fesseln des starren römischen Rechts befreit und der Geist des freien Verkehrslebens sich seine eigene Bahn und Form geschaffen hat, so liegt es doch in der Natur der Sache ebensowohl als in der Rücksicht auf den beschränkten Raum, welcher uns in diesem Buch für die Entwicklung des Handelsrechts gesteckt ist, daß wir hier nicht auf das Detail der einzelnen Arten von Handelsgesellschaften und ihrer inneren Organisationen und Rechtsverhältnisse eingehen können, sondern uns begnügen müssen, die begrifflichen Unterschiede und die äußeren Erscheinungsformen derselben im allgemeinen zu zeigen und im Uebrigen unsere Leser auf den Inhalt des Handelsgesetzbuchs selbst, welcher nach Erörterung der nachfolgenden Prinzipien für jedermann im einzelnen verständlich wird, zu verweisen.

Die eigentlichen Handelsgesellschaften (Handelsgesetzbuch, zweites Buch) zerfallen in die offene Handelsgesellschaft, die Commanditgesellschaft und die Actiengesellschaft. Sie unterscheiden sich im wesentlichen danach, wie dabei das Zusammenwirken der verschiedenen vereinigten Kräfte sich gestaltet, ob die persönliche Kraft der Theilhaber (d. h. die Arbeitskraft und die an der Person haftende Creditkraft) oder ob die Capitalkraft darin vorwiegt oder in wie weit sich beiderlei Kräfte darin verbinden. Letzteres trifft am meisten zu bei der offenen Gesellschaft, in welcher sämmtliche Theilhaber ihre persönliche und Capitalkraft zum gemeinsamen Ziel aufs Engste verbinden, obschon auch hier die eine, nämlich die Capitalkraft, mehr in den Hintergrund tritt. Ganz abgesondert und allein wirkt dagegen

die letztere in der Actiengesellschaft. Bei der Commanditgesellschaft ist das Verhältniß ein unter den Gesellschaftern getheiltes, in ihr wirkt die persönliche Kraft nur seitens einzelner Mitglieder (der sogenannten persönlich haftenden Mitglieder), seitens der andern (der sogenannten Commanditisten) tritt nur die Capitalkraft in Wirkung.

I. Eine offene Handelsgesellschaft ist vorhanden, wenn zwei oder mehrere Personen ein Handelsgewerbe unter gemeinschaftlicher Firma betreiben und bei keinem der Gesellschafter die Betheiligung auf Vermögenseinlagen beschränkt ist. Art 85. Die Firma muß, wenn in dieselbe nicht die Namen sämmtlicher Gesellschafter aufgenommen sind, den Namen wenigstens eines der Gesellschafter mit einem das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz enthalten. Art. 17. Das Rechtsverhältniß der Gesellschafter unter einander richtet sich zunächst nach dem Gesellschaftsvertrag, welcher zwar nicht schriftlich abgefaßt sein muß, wohl aber der Sicherheit halber meist schriftlich gemacht wird. Soweit durch solchen Vertrag keine Vereinbarung getroffen ist, kommen die Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs in Anwendung. Art. 90.

Was in die Gesellschaft eingebracht wird, ist Eigenthum der Gesellschaft. Jeder Gesellschafter setzt seine ganze Person, seinen Fleiß für die Zwecke der Gesellschaft ein, nimmt an allem Gewinn und Verlust des Geschäfts Theil und haftet für alle Verbindlichkeiten desselben mit seinem ganzen Vermögen. Hieraus erhellt, daß bei der offenen Handelsgesellschaft die persönliche Kraft mit der Credit- und Capitalkraft sämmtlicher Mitglieder sich aufs Innigste vereint. Bei keinem Mitglied darf die Betheiligung auf Vermögenseinlagen beschränkt sein, jeder haftet vielmehr mit seinem ganzen Vermögen für die Gesellschaft. Dieselbe ist wesentlich auf gegenseitiges Vertrauen gebaut. Es darf daher auch ein Gesellschafter ohne Einwilligung der andern keinen Dritten in die Gesellschaft aufnehmen. Dagegen kann in dem Gesellschaftsvertrag die Geschäftsführung Einem oder Mehreren der Gesellschafter übertragen werden, einzeln oder collectiv, d. h. so, daß entweder nur einer allein das Geschäft führt, oder daß Mehrere nur in Gemeinschaft mit einander die Geschäftsführung besorgen, oder endlich so, daß die Geschäftsführung mehreren Gesellschaftern mit der Wirkung übertragen wird, daß jeder derselben allein alle zur Geschäftsführung gehörenden Handlungen vornehmen darf. Art. 98—103. Uebrigens darf jeder Gesellschafter, auch wenn er nicht in dem Geschäftsbetrieb thätig ist, sich persönlich von dem Gang der Gesellschaftsangelegenheiten unterrichten, die Handelsbücher einsehen ꝛc. Art. 105. Jedem Gesellschafter werden am Schluß jedes Geschäftsjahres von seiner Einlage Zinsen à 4 % gutgeschrieben und von den entnommenen Geldern belastet; es wird ihm auf Grund des Inventars und der Bilanz der Gewinn oder Verlust des Jahrs ermittelt und sein Antheil daran berechnet. Gewinn oder Verlust wird in Ermanglung anderer Vereinbarung unter die Gesellschafter nach Köpfen vertheilt. Art. 106—109.

Das Rechtsverhältniß der Gesellschaft nach außen, d. h. gegenüber von Dritten ist nicht der freien Verabredung der Gesellschafter überlassen,

vielmehr in Art. 110—122 des Handelsgesetzbuches gesetzlich normirt. Die Gesellschafter haften für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft solidarisch und mit ihrem ganzen Vermögen; solidarisch d. h. so, daß der Gläubiger die Wahl hat, an welchen Gesellschafter er sich zunächst halten will, ohne daß letzterer von ihm verlangen kann, sich mit der ganzen Forderung oder einem Theil derselben an die anderen Gesellschafter zu wenden. Art. 112. Wer in eine bestehende Handelsgesellschaft eintritt, haftet gleich den andern Gesellschaftern für alle von der Gesellschaft vor seinem Eintritt eingegangenen Verbindlichkeiten, es mag die Firma eine Aenderung erleiden oder nicht. (Eine andere zweifelhafte Frage ist jedoch, ob auch, wer mit einem Andern sich erst zu einer Gesellschaft verbindet, für dessen frühere, aus seiner bisherigen und etwa nun beibehaltenen Firma entstandenen Verbindlichkeiten mit einzustehen hat.) Art. 112.

Uebrigens sind die Privatgläubiger eines Gesellschafters nicht befugt, die zum Gesellschaftsvermögen gehörigen Sachen, Forderungen oder Rechte zum Behuf ihrer Befriedigung oder Sicherstellung in Anspruch zu nehmen. Eine Compensation zwischen Forderungen der Gesellschaft und Privatforderungen des Gesellschaftsschuldners gegen einen einzelnen Gesellschafter findet während der Dauer der Gesellschaft nicht statt. Im Fall des Concurses der Gesellschaft werden die Gläubiger derselben aus dem Gesellschaftsvermögen abgesondert befriedigt. Art. 119—122. Aufgelöst wird die offene Gesellschaft durch den Tod eines Gesellschafters, wenn sie nicht vertragsmäßig von den Erben fortgesetzt wird; durch die Eröffnung des Concurses über die Gesellschaft oder einen Gesellschafter, durch Ablauf ihrer vertragsmäßigen Dauer, durch gegenseitige Uebereinkunft oder durch Aufkündigung eines Gesellschafters 6 Monate vor Ablauf des Geschäftsjahrs, wenn die Gesellschaft auf unbestimmte Dauer eingegangen war.

Eine offene Gesellschaft kann auch ohne rechtzeitige Kündigung auf Verlangen eines Gesellschafters oder Gläubigers durch richterlichen Spruch aufgelöst werden. (Art. 125.) Nach der Auflösung erfolgt (außer im Fall des Concurses) die Liquidation, wenn nichts Anderes verabredet ist, durch die sämmtlichen bisherigen Gesellschafter oder deren Vertreter als Liquidatoren; auf den Antrag eines Gesellschafters kann aber aus wichtigen Gründen die Ernennung von Liquidatoren durch den Richter erfolgen. Art. 133. Die Klagen gegen einen Gesellschafter aus Ansprüchen gegen die Gesellschaft verjähren in 5 Jahren nach Auflösung der Gesellschaft. Art. 146.

II. Eine Commanditgesellschaft ist vorhanden, wenn bei einem unter einer gemeinschaftlichen Firma betriebenen Handelsgewerbe ein oder mehrere Gesellschafter sich nur mit Vermögenseinlagen betheiligen (Commanditisten), während bei einem oder mehreren andern Gesellschaftern die Betheiligung nicht darauf beschränkt ist (persönlich haftende Gesellschafter). Sind mehrere persönlich haftende Gesellschafter vorhanden, so ist in Ansehung ihrer die Gesellschaft zugleich eine offene Gesellschaft. Art. 150. Die Firma muß den Namen wenigstens eines persönlich haftenden Gesellschafters mit einem das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz enthalten. Aeußerlich unterscheidet sich also in der Benennung die

Commanditgesellschaft nicht von der offenen Gesellschaft. Art. 17 Abs. 2. Dagegen darf der Name eines Commanditisten nicht in der Firma benannt sein, sonst haftet er Dritten gegenüber wie ein offener Gesellschafter. Art. 168.

Das Rechtsverhältniß der Gesellschafter untereinander bestimmt sich, soweit nicht vertragsmäßig etwas Anderes hierüber festgesetzt ist, nach Art. 158—170 des Handelsgesetzbuchs. Diese besagen im wesentlichen folgendes, wodurch sich innerlich diese Art von Gesellschaft wesentlich von der offenen abscheidet. Die Geschäftsführung der Gesellschaft wird bloß durch den oder die persönlich haftenden Gesellschafter besorgt. Ein Commanditist ist zur Geschäftsführung weder berechtigt noch verpflichtet und hat kein Einspracherecht in derselben. Dagegen kann er ungehindert (sogar in derselben Geschäftsbranche) nebenher für eigene oder fremde Rechnung Geschäfte machen oder an einer andern gleichartigen Handelsgesellschaft Theil haben, was ein Mitglied einer offenen Gesellschaft niemals darf. Der Commanditist darf nur soweit Einsicht in die Geschäftsführung verlangen, als er alljährlich zur Prüfung der Bilanz nöthig hat. Dagegen nimmt er auch an dem Verlust nur bis zum Betrag seiner Einlage Antheil und hat die Zinsen und den Gewinn, welche er einmal bezogen hat, niemals wegen späterer Verluste zurückzuerstatten. Sein Gewinn wird nach Verhältniß seiner Einlage berechnet (nicht nach der Kopfzahl). Wer in eine bestehende Handelsgesellschaft als Commanditist eintritt, haftet bis zum Betrag seiner Einlage für alle älteren Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Wenn ein Commanditist stirbt oder zur Verwaltung seines Vermögens rechtlich unfähig wird, so hat dies die Auflösung der Gesellschaft nicht zur Folge. Im Uebrigen gilt bezüglich der Auflösung und Liquidation der Commanditgesellschaft dasselbe was für die offene Gesellschaft.

Ein Mittelding zwischen der Commanditgesellschaft und der Actiengesellschaft bildet die Commanditgesellschaft auf Actien. Hierüber siehe weiter unten, und Art. 173—206 des Handelsgesetzbuchs.

III. Eine Handelsgesellschaft ist eine Actiengesellschaft, wenn sich die sämmtlichen Gesellschafter nur mit Einlagen betheiligen, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften. Das Gesellschaftscapital wird in Actien oder auch in Actientheile zerlegt. Dieselben sind im Uebrigen untheilbar und können auf Inhaber oder auf Namen lauten. Art. 207.

Das erste äußerliche Unterscheidungsmerkmal dieser Art von Handelsgesellschaft ist, daß sie nur mit staatlicher Genehmigung und mittelst einer gerichtlichen oder notariellen Vertragsurkunde errichtet werden kann, was bei den bisher erörterten Gesellschaften nicht erforderlich ist. Art. 208. Hiezu kommt als zweites äußeres Merkmal, daß die Firma von dem Gegenstand der Unternehmung entlehnt sein muß und kein Name von Gesellschaftern in dieselbe aufgenommen werden darf. Art. 18.

Das Rechtsverhältniß der Actionäre ist in den Art. 216—226 des Handelsgesetzbuchs regulirt, und besteht hauptsächlich in folgendem. Jeder Actionär hat einen verhältnißmäßigen Antheil an dem Vermögen der Ge-

sellschaft. Er kann den eingezahlten Betrag niemals zurückfordern und hat, solange die Gesellschaft besteht, nur einen Anspruch auf den reinen Gewinn, soweit dieser nach dem Gesellschaftsvertrag zur Vertheilung unter die Actionäre bestimmt ist. Dagegen ist er auch niemals verpflichtet, die in gutem Glauben empfangenen Zinsen und Dividenden zurückzugeben, und hat nie für mehr zu haften als für den statutenmäßigen Beitrag. Die Rechte der Actionäre werden ausgeübt von ihrer Generalversammlung, in welcher in der Regel jede Actie 1 Stimme gewährt. Nach außen wird die Gesellschaft vertreten durch ihren Vorstand, welcher in einer oder mehreren Personen besteht und von der Gesellschaft gewählt wird. Art. 227.

Die Actiengesellschaft wird aufgelöst entweder durch Ablauf ihrer Vertragszeit oder durch Beschluß der Actionäre oder durch Verfügung der Verwaltungsbehörden, wenn sich das Grundkapital um die Hälfte vermindert hat, oder durch Eröffnung des Concurses gegen sie. Die Liquidation geschieht dann in der Regel durch den Vorstand. Das Vermögen der aufgelösten Gesellschaft wird nach Tilgung ihrer Schulden unter die Actionäre nach Verhältniß ihrer Actien vertheilt. Art. 242—245.

IV. Wir kommen nun zu der Commanditgesellschaft auf Actien. Dieß ist eine Commanditgesellschaft, in welcher das Capital der Commanditisten in Actien oder Actienantheile zerlegt ist. Sie besteht aus einem oder mehreren persönlich haftenden Gesellschaftern einerseits und einer Anzahl von Commanditisten andererseits, welche ein Capital zusammen im Geschäft einlegen, das in Actien zerlegt ist, also einer Anzahl von Actienbesitzern oder Actionären, welche blos mit ihren Actien beim Geschäft betheiligt sind. Die Actien müssen aber hier auf Namen lauten. Auch diese Gesellschaften sind von staatlicher Genehmigung abhängig und bedürfen einer gerichtlichen oder notariellen Vertragsurkunde (Statuten), wie die Actiengesellschaften. Vor erfolgter staatlicher Genehmigung und Eintragung im Handelsregister besteht die Gesellschaft ebenfalls wie die Actiengesellschaft nicht. Dagegen muß die Firma lauten wie bei einer Commanditgesellschaft. Art. 173. 174. 178. Die Rechte der Commanditisten gegenüber den persönlich haftenden Gesellschaftern werden vertreten durch die in der Generalversammlung zusammentretenden Commanditisten, deren Beschlüsse durch den von ihr gewählten Aufsichtsrath ausgeführt werden. Die persönlich haftenden Gesellschafter, welche allein das Geschäft führen, sind verpflichtet, dem Aufsichtsrath und den Commanditisten spätestens in den ersten 6 Monaten jedes Geschäftsjahrs eine Bilanz des verflossenen Geschäftsjahrs vorzulegen. Art. 185. 186. Die Gesellschaft wird durch die persönlich haftenden Gesellschafter berechtigt und verpflichtet und vor Gericht vertreten. Die Einlagen werden den Commanditisten, so lange die Gesellschaft besteht, nicht zurückbezahlt; dagegen können von ihnen die in gutem Glauben bezogenen Dividenden niemals zurückgefordert werden. Die Dividenden bestehen in dem reinen Ueberschuß des Erträgnisses. Art. 196. 197. Wenn ein Commanditist stirbt oder in Concurs geräth, so hat dieß die Auflösung der Gesellschaft nicht zur Folge. Art. 200.

V. Eine sog. stille Gesellschaft ist vorhanden, wenn sich jemand

an dem Handelsbetrieb eines andern blos mit einer Vermögenseinlage gegen Antheil an Gewinn und Verlust betheiligt. Dieß ist keine eigentliche Handelsgesellschaft. Durch den Hinzutritt eines stillen Theilhabers erleidet die Firma des Geschäfts, zu welchem er hinzutritt, keine Aenderung. Seine Betheiligung wird nach außen in keiner Weise bemerkbar oder angedeutet. Es bildet sich auch kein Gesellschaftsfonds, vielmehr geht die Einlage des stillen Theilhabers ins Eigenthum des Geschäftsinhabers über. Dagegen wird am Schlusse eines jeden Geschäftsjahres der Gewinn und Verlust berechnet und dem stillen Gesellschafter der ihm zufallende Gewinn ausbezahlt. Am Verlust nimmt er nur bis zum Betrag seiner eingezahlten oder rückständigen Einlage Antheil. Aus den Geschäften des Handelsbetriebs wird dessen Inhaber allein dem Dritten gegenüber berechtigt und verpflichtet. Art. 250—256. Verfällt der Inhaber in Concurs, so ist der stille Theilhaber befugt, wegen seiner Einlage, soweit sie seinen Antheil am Verlust übersteigt, eine Forderung als Concursgläubiger geltend zu machen. Ist seine Einlage rückständig, so hat er sie bis zum Betrag seines Verlustantheils in die Concursmasse zu zahlen. Art. 258. Die Höhe seiner Einlage, sowie seines Gewinn- und Verlustantheils wird natürlich vertragsmäßig unter den Theilhabern festgesetzt. Der Tod des stillen Theilhabers hat die Auflösung der Gesellschaft nicht nothwendig zur Folge. — In gleicher Weise ist keine eigentliche Handelsgesellschaft

VI. die Vereinigung zu einzelnen Handelsgeschäften für gemeinschaftliche Rechnung. Diese ist vorhanden, wenn einmal Mehrere Geld zusammenschießen und damit z. B. eine große Quantität von Getreide aufkaufen, um eine günstige Conjunctur zu dessen vortheilhaftem Wiederverkauf abzuwarten und sich dann in den Gewinn zu theilen; es bleibt dasselbe Verhältniß, wenn sich dieß auch öfter wiederholt, jedoch jedes derartige Unternehmen für sich seinen Abschluß findet. Ist hier über den Gewinn- oder Verlustantheil nichts Besonderes vereinbart, so werden die Einlagen eines jeden verzinst, der Gewinn oder Verlust aber nach Köpfen vertheilt. Nach außen erscheint dieses Consortium nicht als Handelsgesellschaft. Aus Geschäften, welche ein Theilhaber mit Dritten geschlossen hat, wird der Erstere dem Dritten gegenüber allein berechtigt und verpflichtet. Handelsgesetzbuch Art. 266—270.

Nachdem wir im Bisherigen erörtert haben, wer die Personen des Handelsrechts sind, d. h. diejenigen, von welchen die Handelsgeschäfte (Objecte des Handelsrechts) betrieben werden, ist noch, ehe wir auf die letzteren übergehen, eine Erörterung darüber einzuschalten, wie die Thätigkeit der Handeltreibenden formell zur Erscheinung zu treten hat und für die Zukunft eine Erkenntnißquelle der abgeschlossenen Handelsgeschäfte geschaffen wird, d. h. über die Führung der Handelsbücher.

Von den Handelsbüchern

handelt der vierte Titel des ersten Buchs des Handelsgesetzbuchs in den Art. 28—40.

Das Handelsgesetzbuch schreibt nicht etwa eine besondere Form von kaufmännischer Buchführung, noch viel weniger die sogenannte doppelte Buchführung vor. Der Fundamentalsatz besteht vielmehr in den wenigen Worten des Art. 28. „Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen, aus welchen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens vollständig zu ersehen sind." Die Art und Weise, wie er dieß ausführen und welche und wie viele Bücher er anlegen will, ist jedem einzelnen Kaufmann überlassen und richtet sich naturgemäß nach der Art und Ausdehnung des ganzen Geschäfts. Nur einige spezielle Vorschriften des Handelsgesetzbuchs sind dabei zu beachten, nämlich 1) daß jeder Kaufmann bei Beginn seines Geschäfts seine Grundstücke, Forderungen und Schulden, den Betrag seines baaren Geldes und alle übrigen Vermögensstücke genau zu verzeichnen, ein Inventar darüber anzufertigen und in demselben den Werth der Vermögensstücke anzugeben und einen das Verhältniß des Vermögens und der Schulden darstellenden Abschluß zu machen, die Bilanz zu ziehen, und dieß am Schlusse jedes kommenden Jahrs (wenn die Art des Geschäfts dieß nicht erlaubt, wenigstens alle zwei Jahre) zu wiederholen hat; 2) daß er zehn Jahre lang die empfangenen Handelsbriefe aufzubewahren und die abgesandten Briefe chronologisch, d. h. nach der Zeitfolge in ein Copirbuch einzutragen und 3) seine Handelsbücher zehn Jahre lang vom Tag der in dieselben geschehenen letzten Eintragung an aufzubewahren hat. Dagegen schreibt das Handelsgesetzbuch genau vor, wie die Bücher innerlich geführt sein müssen, um die ihnen zukommende privilegirte Beweiskraft (Art. 34) zu genießen, nämlich a) sie müssen in einer lebenden Sprache und mit den Schriftzeichen einer solchen (z. B. nicht hebräisch) geführt, b) foliirt und gebunden sein, c) sie dürfen an Stellen, welche der Regel nach zu beschreiben sind, keine leeren Zwischenräume haben, d) keine Correcturen, Durchstriche und Rasuren enthalten, überhaupt eben keine Veränderungen, bei welchen ungewiß bleibt, ob sie bei der ursprünglichen Eintragung oder erst später gemacht worden sind. Dagegen können die Handlungsbücher füglich durch Handlungsgehülfen geführt werden und gelten so gut wie wenn sie der Prinzipal selbst geführt hätte. Was speciell das Copirbuch anbelangt, so ist aus Anlaß eines Prozesses beim Handelsgericht Stuttgart zu Tage gekommen, daß es in manchen großen Häusern, namentlich Bankhäusern, üblich ist, sich nicht vorweg gebundener Copirbücher zu bedienen, sondern im Lauf des Tags von jedem abgehenden Brief einen Abklatsch zu nehmen, diese zu sammeln und nach Schluß jeden Monats in chronologischer Ordnung einbinden zu lassen. Dieses Verfahren wurde aber nicht als ordnungsmäßig erachtet und einem solchen Copirbuch die Beweiskraft abgesprochen, da bei solchem Verfahren nicht gewiß ist, ob ein solcher Brief wirklich an dem Tage seiner Datirung oder ob er nicht erst später, wo vielleicht der Prozeß schon drohte oder gar begonnen hatte, geschrieben worden ist.

Ordnungsmäßig geführte Handelsbücher liefern bei Streitigkeiten über Handelssachen unter Kaufleuten in der Regel einen unvollständigen Beweis, d. h. so viel Beweis, daß er durch den Eid des Beweisführenden oder durch andere Beweismittel ergänzt werden kann. Den Inhalt eines solchen

Buches kann also der Kaufmann in der Regel vollständig beweisen, indem er sein Buch beschwört. Jedoch hat der Richter nach seinem durch die Erwägung aller Umstände geleiteten Ermessen zu entscheiden, ob dem Inhalte der Bücher ein größeres oder geringeres Maaß der Beweiskraft beizulegen, ob in dem Falle, wo die Handelsbücher der streitenden Theile nicht übereinstimmen, von diesem Beweismittel ganz abzusehen oder ob den Büchern des einen Theils eine überwiegende Glaubwürdigkeit beizumessen sei. Art. 34.

Ein solches Handelsbuch kann aber auch vollständigen Beweis gegen den Prinzipal liefern. Außerdem hat es in Württemberg (s. Einführungsgesetz Art. 24) seine privilegirte Beweiskraft auch gegen Nichtkaufleute, also z. B. gegen Private als Kunden 2c. Im Lauf eines Rechtsstreits kann der Richter auf den Antrag einer Partei die Vorlegung der Handelsbücher der Gegenpartei verordnen. Geschieht hierauf die Vorlegung nicht, so wird zum Nachtheil des Weigernden der behauptete Inhalt der Bücher für erwiesen angenommen.

2. Die Objecte des Handelsrechts, insbesondere die Handelsgeschäfte.

a) Allgemeine Grundsätze. Lehre vom Vertrag.

Das Wichtigste und Wissenswertheste aus dem Handelsgesetzbuch für den praktischen Geschäftsmann sind unstreitig dessen allgemeine Bestimmungen über die Abschließung und Erfüllung der Handelsgeschäfte, welchen sich dann die Detailbestimmungen über die einzelnen Handelsgeschäfte (Kauf, Spedition, Commission 2c.) und über das, was dabei zu beobachten ist, anschließen; dieß ist das IV. Buch des Handelsgesetzbuchs.

1) Der Abschluß eines Handelsgeschäfts erfolgt im Wege des Vertrags, d. h. der freien Willensübereinstimmung der Contrahenten. Bei Beurtheilung und Auslegung der Handelsgeschäfte hat daher auch der Richter den Willen der Contrahenten zu erforschen und (wo er schriftlich niedergelegt ist) nicht an dem buchstäblichen Sinne des Ausdrucks zu haften. Art. 278. Die Giltigkeit der Verträge ist jedoch bei Handelsgeschäften mit wenigen Ausnahmen (s. oben Errichtung von Actiengesellschaften 2c.) durch schriftliche Abfassung oder andere Förmlichkeiten nicht bedingt. Art. 317.

Ein Vertrag kann abgeschlossen werden zwischen persönlich Anwesenden oder brieflich (beziehungsweise durch Telegramm) aus der Entfernung. Erfolgt unter Orts-Anwesenden ein Offert zu Abschluß eines Handelsgeschäfts, z. B. eines Kaufs, Lieferungsvertrags 2c., so muß die Erklärung darauf sogleich abgegeben werden, widrigenfalls der Antragsteller an sein Offert nicht länger gebunden ist (Platzgeschäft). Bei einem unter Abwesenden gestellten Antrag bleibt der Antragende so lang gebunden, als er bei ordnungsmäßiger rechtzeitiger Absendung der Antwort den Eingang der Letzteren erwarten kann. Trifft die rechtzeitig abgesandte Annahme erst später ein, so besteht der Vertrag nicht, wenn der Antragende in der Zwischenzeit oder ohne Verzug nach dem Eintreffen der Annahme seinen Rücktritt erklärt hat. Geht der Widerruf eines Antrags dem andern Theil früher zu als der Antrag selbst, z. B.

ich offerire brieflich ein Quantum Salpeter, schicke aber dem Brief ein Telegramm nach, mit welchem ich das Offert wieder zurücknehme, weil vielleicht die Conjunctur im Preis plötzlich umgeschlagen hat, und dieses Telegramm kommt vor dem Brief an oder gleichzeitig mit demselben, so ist der Antrag für nicht geschehen zu erachten. Ebenso ist andererseits die Annahme als nicht geschehen zn betrachten, wenn der Widerruf noch vor oder zugleich mit der Erklärung der Annahme beim Antragsteller eingelaufen ist. Ist ein unter Abwesenden (also brieflich 2c.) verhandelter Vertrag zu Stande gekommen, so gilt der Zeitpunkt, in welchem die Erklärung der Annahme behufs der Absendung der Waare 2c. abgegeben ist, als der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Eine Annahme unter Bedingungen oder Einschränkungen gilt als Ablehnung des Antrags, verbunden mit einem neuen Antrag. Art. 318 bis 322.

Diese Grundsätze gelten zunächst für Kauf- und Geschäftsleute, welche sonst nicht in ständiger Geschäftsverbindung zu einander stehen. Besteht aber schon eine solche Geschäftsverbindung zwischen den Contrahenten, so sind sie einander in noch strengerem Sinn gegenseitige Rücksicht schuldig. Erhält der Eine vom Andern einen Auftrag, so ist er zu unzögerlicher Antwort verpflichtet, wenn er den Auftrag nicht übernehmen will, widrigenfalls schon sein Schweigen als Uebernahme des Auftrags gilt. Und auch wenn er den Auftrag ablehnt, ist er schuldig, die mit dem Auftrag etwa übersandten Waaren 2c. auf Kosten des Auftraggebers einstweilen gut aufzubewahren. Art. 323.

2) Die Erfüllung des Vertrags (Handelsgeschäfts) muß an dem Orte geschehen, welcher im Vertrag bestimmt oder nach der Natur des Geschäfts oder nach der Absicht der Contrahenten als der Erfüllungsort anzusehen ist. Z. B. wenn im Lieferungsvertrag „franco Bahnhof Leipzig" stipulirt ist, so ist die Lieferung in Leipzig zu erfüllen, d. h. die zu liefernde Waare in Leipzig an die Adresse des Käufers zu übergeben. Damit ergiebt sich aber nicht von selbst, daß auch der Käufer seinerseits in Leipzig zu erfüllen, d. h. den Kaufpreis zu bezahlen habe. Dieß ist von Wichtigkeit insbesondere darum, weil jeder Contrahent auf Erfüllung oder auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung nur bei dem Gericht des Orts belangt werden kann, wo er zu erfüllen hatte. So wurde kürzlich eine Klage vom Handelsgericht Stuttgart wegen Unzuständigkeit zurückgewiesen in einem Fall, wo der Kläger gemäß der Verabredung die Waare franco Bahnhof Stuttgart geliefert, der Beklagte aber eben dort die Waare zur Disposition gestellt und ihre Annahme und Bezahlung verweigert hatte, während er in Calw seinen Wohnsitz hat. Es wurde damals in den Entscheidungsgründen noch ausdrücklich beigefügt, der für den einen Theil festgesetzte Erfüllungsort werde auch nicht dadurch zum Erfüllungsort des andern, daß dieser an jenem Orte die ihm angebotene Leistung annehmen muß und diese Annahme eine positive Thätigkeit seinerseits voraussetzt, durch deren Unterlassung er dem Gegner verantwortlich wird, d. h. dadurch, daß der Empfänger am Lieferungsort die Waare übernehmen, abladen und abführen lassen muß. Der

Beklagte könne daher nur in Calw, wo er seinerseits zu erfüllen, d. i. zu zahlen hat, auf Erfüllung belangt werden. Art. 324. Denn wenn nichts verabredet ist, so hat der Verpflichtete eben an dem Ort zu erfüllen, an welchem er zur Zeit des Vertragsabschlusses seine Handelsniederlassung oder in deren Ermanglung seinen Wohnsitz hatte. Dagegen sind Geldzahlungen stets dem Gläubiger an seinen Wohnsitz zu übermachen, wenn gleich hiedurch an der obigen Regulirung des Gerichtsstandes nichts geändert wird. Art. 325.

Die Zeit der Erfüllung wird in der Regel vertragsmäßig festgesetzt, z. B. die Zahlungszeit durch ausdrücklichen Beisatz in der Factura „per comptant, Ziel 3 Monate" ꝛc., die Lieferungszeit durch „lieferbar medio, ultimo, in 3 Monaten" oder „präcis am 1. k. M., spätestens Montag Mittag" ꝛc. Ist nichts festgesetzt, so kann die Erfüllung sofort und zu jeder Zeit gefordert und geleistet werden, sofern nicht nach den Umständen oder nach dem Handelsgebrauch etwas anderes anzunehmen ist. Art. 326.

Ueber die Fristenberechnung enthält Art. 327—334 das nähere Detail. Hier ist nur noch beizufügen, wie der Schalttag zu berechnen ist. Bekanntlich fällt nach unserem (dem römischen) Kalender dieses alle vier Jahre wiederkehrende Einschiebsel zwischen den 23. und 24. Februar, wird aber mit dem 24. Februar zusammen als Ein Doppeltag gerechnet, so daß eine Frist, welche im gemeinen Jahr am 24. Februar zu Ende gienge, nun im Schaltjahr erst am 25. Februar zu Ende geht, oder mit anderen Worten: der Schalttag wird als besonderer Tag gar nicht gezählt und berücksichtigt. Dieß gilt bezüglich der Verjährungsfristen sowohl als der Respecttage (Wechselprotest) und anderer Fristen (s. preußisches Landrecht, allgemeine deutsche Wechsel-Ordnung, auch in Frankreich), nicht aber bei Prozeßfristen, bei welchen durchaus so viel mal 24 Stunden gezählt werden, als die Frist Tage hat.

Was die Qualität der Erfüllung anbelangt, so hat, wenn im Vertrag über die Beschaffenheit und Güte der Waare nichts Näheres bestimmt ist, der Verpflichtete Handelsgut mittlerer Art und Güte zu gewähren. Art. 335. Dieß nennt man auch „kaufmannsgute, empfangbare Waare." Im Zweifel entscheidet Maaß, Gewicht, Münzfuß, Münzsorte, Zeitrechnung des Orts, wo der Vertrag erfüllt werden soll. Art. 336.

b) Die einzelnen Arten der Handelsgeschäfte.

I. Sachen- und Waaren-Geschäfte.

1. Der Kauf.

Daß die Lehre vom Kauf für den „Kaufmann" unentbehrlich und die Grundlage der Handelswissenschaft ist, braucht nicht erst erwiesen zu werden. Das Handelsgesetzbuch hat ihr auch seine besondere Aufmerksamkeit in Art. 337—359 geschenkt und auch wir müssen diesem Beispiel durch sorgfältige Erörterungen folgen.

In den Urzeiten war bekanntlich der Handel durchaus Tauschhandel; erst später, als das Geld allmählich zum allgemeinen Werthmesser wurde, trat an die Stelle des Tausches der Kauf.

Der Tausch besteht in der Uebertragung einer bestimmten Sache gegen eine andere, es wird Sache gegen Sache gegeben; das Versprechen eines Tausches ist an sich rechtlich nicht wirksam, ein Tausch ist rechtlich erst vorhanden, wenn er schon vollzogen ist. Beim Kauf dagegen soll eine Sache gegen einen Preis (in Geld) hingegeben werden. Als Kauf wird es im Handelsrecht auch angesehen, wenn der Gegenstand in der Lieferung einer Quantität von Waaren gegen einen bestimmten Preis besteht (Kaufvertrag, Lieferungsvertrag). Denn nicht immer bildet eine bestimmte Einzelsache oder eine nach Zahl, Maß oder Gewicht bestimmte Menge aus einer gegebenen Gattung von Gegenständen oder eine sogenannte Quantität das Kaufobject. Vielmehr schafft die Speculation verschiedene Kaufs- und Verkaufsweisen in mannigfachen Nüancen. Dieß sowohl in Ansehung des Gegenstands als in Ansehung des Kaufs- oder Verkaufsmodus der beiden Contrahenten in subjectiver Hinsicht. Daher die verschiedenen Kaufsmodalitäten (Kauf auf Probe, Kauf nach Muster, Kauf zur Probe ꝛc.).

Ein beiderseits verbindlicher Kaufvertrag, welcher übrigens mündlich oder schriftlich (z. B. brieflich) erfolgen kann, ist vorhanden, sobald die Contrahenten einig sind über den Gegenstand des Kaufs und über den Kaufpreis. Sofort nach erfolgter Einigung kann, wenn keine besondere Zeitvereinbarung getroffen worden ist, der Käufer vom Verkäufer die Uebergabe der gekauften Waare in sein Eigenthum, sofort aber auch der Verkäufer die Zahlung des Kaufpreises verlangen.

Dagegen ist das bloße Anbieten zum Kauf (welches erkennbar für mehrere Personen, insbesondere durch Mittheilung von Preislisten, Lagerverzeichnissen, Proben oder Mustern geschieht, oder bei welchen die Waare, der Preis oder die Menge nicht bestimmt bezeichnet ist) noch kein verbindlicher Antrag zum Kaufe. Dieß kann es erst werden, wenn es bestimmt genug ist, um durch das bloße Hinzutreten der Einwilligung des anderen Theils in einen giltigen Kaufvertrag überzugehen. Handelsgesetzbuch Art. 337.

Ein Kauf auf Besicht oder auf Probe ist unter der im Willen des Käufers stehenden Bedingung geschlossen, daß der Käufer die Waare besehen oder prüfen und genehmigen werde. Diese Bedingung ist im Zweifel eine aufschiebende. Der Käufer ist vor seiner Genehmigung an den Kauf nicht gebunden. Der Verkäufer hört auf, gebunden zu sein, wenn der Käufer bis zum Ablauf der verabredeten oder ortsgebräuchlichen Frist nicht genehmigt. Ist aber die Waare zum Zweck der Besichtigung oder Probe bereits übergeben, so gilt das Stillschweigen des Käufers bis nach Ablauf der Frist als Genehmigung. Ebenso gilt der Verbrauch der Waare oder auch nur eines größeren Theils derselben (als die Probe erforderte) als Genehmigung. In der Zwischenzeit trägt der Verkäufer die Gefahr, d. h. wenn sie beim Käufer ohne dessen Verschulden zu Grund geht, verbrennt, gestohlen wird ꝛc., so ist sie dem Verkäufer verbrannt. Art. 339. Diese Kaufsweise kommt namentlich häufig bei Waaren vor, welche man, ohne sie einige Zeit im Gebrauch gehabt, respective probirt zu haben, nicht prüfen kann, wie z. B. bei Flüssigkeiten, Pferden, Maschinen ꝛc.

Ein Kauf nach Probe oder Muster ist unbedingt, jedoch unter der Verpflichtung des Verkäufers geschlossen, daß die Waare der Probe oder dem Muster gemäß sei. Art. 340. Hier hat im Streitfall der Verkäufer die Probemäßigkeit der gelieferten Waare zu beweisen, ohne Unterschied, ob (wie dieß gewöhnlich geschieht) die Probe dem Käufer übergeben worden ist oder nicht. Im ersteren Fall hat natürlich der Käufer die Probe aufzubewahren. Legt nun der Käufer die Probe vor, so hat der Verkäufer, falls er die Identität bestreitet, die Verschiedenheit, d. h. Nichtidentität der Probe nachzuweisen. Trägt dagegen der Käufer die Schuld, daß die ihm anvertraute Probe nicht vorgelegt werden kann, so liegt ihm der Beweis der Nichtprobemäßigkeit der Waare ob, weil er durch seine Schuld dem Verkäufer seine Beweisführung erschwert, wenn nicht unmöglich macht.

Ein Kauf zur Probe ist unbedingter Kauf unter Hinzufügung des Beweggrundes, d. h. die Quantität, welche gekauft ist, um eine Probe damit anzustellen und hienach sich über eine Nachbestellung zu entscheiden, ist fest gekauft und muß bezahlt werden. Es hängt nur vom Käufer ab, ob er von derselben Waare weitere nachbestellen will oder nicht. Thut er dieß, so ist der zweite Kauf ein Kauf nach Probe oder Muster. Art. 341.

Ist nun ein unbedingter fester Kaufvertrag abgeschlossen, so gelten nachstehende Bestimmungen.

1) Der Verkäufer ist verpflichtet, die verkaufte Waare bis zur Empfangnahme Seitens des Käufers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes aufzubewahren. Art. 343.

2) Soll die Waare dem Käufer zugesendet werden und hat der Käufer über die Art der Zusendung nichts bestimmt, so gilt der Verkäufer für beauftragt, mit der Sorgfalt eines Kaufmanns die Versendung zu besorgen. Mit der Uebergabe an den Boten, Spediteur, die Post oder Eisenbahn gilt dann die Uebergabe an den Käufer für vollzogen. Art. 344. Von da an trägt der Käufer die Gefahr, von welcher die Waare betroffen wird. In der Factura wird deßhalb beigesetzt: „sende Ihnen gemäß Bestellung für Ihre Rechnung und Gefahr" ꝛc. Umgekehrt trägt aber der Verkäufer die Gefahr, wenn er gemäß dem Vertrag die Waare an dem Ort, wohin der Transport geschieht, zu liefern hat, so daß dieser Ort für ihn als Erfüllungsort gilt. Daraus aber, daß der Verkäufer etwa die Zahlung von Kosten oder Auslagen der Versendung übernommen hat („franco Stuttgart à fl. 5."), folgt für sich allein noch nicht, daß der Ort, wohin der Transport geschieht, für den Verkäufer als Erfüllungsort gilt. Letzteres müßte genauer stipulirt sein, z. B. mit dem Ausdruck „lieferbar Bahnhof Stuttgart." Art. 345.

3) Der Käufer ist verpflichtet, die Waare zu empfangen, d. h. anzunehmen, sofern sie vertragsmäßig beschaffen ist oder (in Ermanglung besonderer Verabredung) den gesetzlichen Erfordernissen entspricht (vgl. unten zu Art. 348). Die Empfangnahme muß sofort geschehen, wenn nicht ein Anderes bedungen oder ortsgebräuchlich, oder durch die Umstände geboten ist. Dieß ist mit Rücksicht auf den Verkäufer bestimmt, welcher sofort oder eine gewisse Zeit nach Ablieferung der Waare den Kaufpreis for-

dern kann und mit der Zahlung nicht willkührlich hingehalten werden darf. Art. 346.

4) Beim Platzgeschäft, d. h. wenn ich in loco eine mir vorgelegte Waare im Laden oder Magazin des Verkäufers kaufe, gilt die Waare, so wie sie gekauft ist, als gekauft und wird vorausgesetzt, daß sie vor dem Kauf schon gehörig untersucht worden sei. Reclamationen sind daher nachträglich nur wegen solcher Mängel der Waare zulässig, welche als sogenannte „innere oder geheime“ Mängel erst nach längerer Probe erkennbar werden.

Beim Distanzgeschäft dagegen, d. h. wenn mir eine bestellte Waare von auswärts zugesendet wird, hat der Käufer ohne Verzug (soweit dieß nach dem ordnungsmäßigen Geschäftsgang thunlich ist) die Waare zu untersuchen und, wenn sie sich nicht als vertragsmäßig oder kaufmannsgut ergiebt, dem Verkäufer sofort Anzeige davon zu machen. Versäumt er dieß, so gilt die Waare als genehmigt, so weit es sich nicht um (geheime) Mängel handelt, welche bei der sofortigen Untersuchung nach ordnungsmäßigem Geschäftsgang nicht erkennbar waren (dieß gilt auch beim Verkauf auf Besicht oder nach Probe). Ergeben sich später solche Mängel, so muß die Anzeige ohne Verzug nach der Entdeckung gemacht werden, widrigenfalls die Waare auch rücksichtlich dieser Mängel als genehmigt gilt. Art. 347. Die Untersuchung braucht übrigens keine scrupulose zu sein, es genügt z. B. an Eröffnung einer oder der andern Kiste, einer durch den Handelsgebrauch bestimmten Anzahl Flaschen 2c. Sie hat sich aber auch auf die Quantität zu erstrecken und ist sofortige Reclamation zu erheben, wenn der Käufer mehr oder weniger erhält als er bestellt hat oder ihm facturirt ist. Die Anzeige muß aber die entdeckten Mängel genau bezeichnen und den Entschluß des Käufers, die Waare nicht anzunehmen, und die Dispositionsstellung ausdrücklich enthalten, beziehungsweise erklären.

Außerdem ist der Käufer, wenn er die Waare beanstandet, verpflichtet, für ihre einstweilige Aufbewahrung (bei sich selbst oder bei einem Spediteur, öffentlichen Waghaus 2c.) zu sorgen. Er kann ferner (muß aber nicht) den Zustand der Waare durch Sachverständige feststellen lassen. In gleicher Weise ist der Verkäufer berechtigt, diese Feststellung zu verlangen, wenn ihm der Käufer die Anzeige gemacht hat, daß er die Annahme wegen der Mängel beanstande. Die Sachverständigen ernennt auf Antrag des Betheiligten das Handelsgericht oder wo ein solches nicht besteht, der Richter des Orts. Die Sachverständigen haben das Gutachten schriftlich oder zu Protokoll zu erstatten. Uebrigens kann der Betheiligte auch privatim andere Sachverständige, z. B. verpflichtete Mäkler 2c. zur Prüfung der Waare benützen, um sie im Streitfall später als sachverständige Zeugen vorzuschlagen.

Ist vollends die Waare dem Verderben ausgesetzt und Gefahr im Verzuge, so kann der Käufer sie auch verkaufen lassen. Art. 348. Was er hiebei zu beobachten hat, werden wir weiter unten bei Art. 355 und 343 sehen.

Ausgeschlossen ist jede Reclamation wegen Mangels der vertragsmäßigen oder gesetzmäßigen Beschaffenheit der Waare, wenn der Mangel erst nach Ablauf von 6 Monnten seit der Ablieferung entdeckt worden ist. Inner-

halb derselben Zeit verjähren sowohl die Klagen, als die Einreden wegen solcher Mängel. Art. 349. Dagegen sind sie nicht ausgeschlossen, wenn ein Betrug Seitens des Verkäufers vorliegt.

5) Die Kosten der Uebergabe, insbesondere des Messens und Wägens trägt in der Regel der Verkäufer, die der Abnahme der Käufer. Art. 351.

6) Kauf und Verkauf sind zweiseitige Verträge, Käufer und Verkäufer übernehmen dabei Verpflichtungen, welche sie zu erfüllen haben, und erwerben daraus Rechte gegen den anderen Theil, insbesondere das Recht, die Erfüllung zu verlangen, beziehungsweise wegen Nichterfüllung oder nicht rechtzeitiger Erfüllung auf verschiedene Arten gegen ihn aufzutreten. Nach gemeinem Recht berechtigte die Nichterfüllung des einen Theils den andern nur, auf Erfüllung und Schadensersatz zu klagen. Nach dem Handelsgesetzbuch aber gilt hierüber Folgendes:

a. Der Verkäufer hat nach dem früher Ausgeführten entweder sofort oder innerhalb des verabredeten Termins die verkaufte Waare zu übergeben.

aa. Lautete der Termin auf „lieferbar medio, ultimo eines Monats, oder binnen 8, 14 Tagen, 3, 4 Wochen, oder in Raten je 100 Centner in den Monaten Januar bis Mai ꝛc.,“ und der Verkäufer hält diesen Termin nicht ein, so hat der Käufer die Wahl, 1) ob er die Erfüllung nebst Schadensersatz wegen verspäteter Erfüllung verlangen, d. h. gerichtlich einklagen, oder 2) ob er statt dessen bloß Schadensersatz wegen Nichterfüllung einklagen oder aber 3) vom Vertrag ganz abgehen will, gleich als ob derselbe gar nicht geschlossen worden wäre. Wählt er aber den zweiten oder dritten Weg, so muß er es zuvor dem anderen Contrahenten anzeigen und ihm dabei (wenn die Natur des Geschäfts es zuläßt) noch eine den Umständen angemessene Frist zur Nachholung des Versäumten gewähren, also ein Ultimatum stellen unter der Androhung, daß — wenn der Verkäufer nicht innerhalb dieser äußersten Frist noch liefere — er die Waare nicht mehr annehme, sondern vom Vertrag abgehe, oder daß er die Waare nicht mehr annehme und zugleich auf Schadensersatz klage. Diese letzte Frist ist nach den Umständen zu bemessen, jedoch keinesfalls so zu verstehen, daß dem Verkäufer noch einmal eine gleich große Frist, wie die erste gegeben werden müßte, sondern es genügt an einer kurzen 3—8tägigen Frist, innerhalb welcher er mit Anwendung der möglichsten Parforcemittel noch das Versäumte nachholen kann, indem vorausgesetzt wird, daß er überhaupt schon zu Erfüllung seiner Verbindlichkeit thätig gewesen und nur nicht ganz damit zu Stande gekommen sei. Im Streitfall hat das richterliche Ermessen zu entscheiden, ob die nachgelassene Frist als den Umständen entsprechend zu betrachten ist. Art. 355. 356.

bb. War jedoch beim Vertragsabschluß die Frist zur Lieferung genauer auf einen bestimmten Tag, auf eine bestimmte Stunde

festgesetzt, so zwar, daß nach Ablauf dieser Zeit die Lieferung werthlos, unannehmbar wäre, und dies durch gewisse Ausdrücke, wie „präcise, unfehlbar, spätestens bis den 1. k. M. Mittags oder Abends oder unverzüglich ꝛc." stipulirt, so nennt man dies ein sogenanntes Fixgeschäft, und es finden dabei strengere Normen statt. Hält nämlich hier der Verkäufer die Lieferungsfrist nicht ein, so kann der Käufer sofort (also ohne weitere Anzeige und Fristgewährung) vom Vertrag abgehen und die Annahme späterer Lieferung verweigern und zugleich, wenn er will, auf Schadensersatz klagen. Der letztere besteht dann (wenn die Waare einen Markt- oder Börsenpreis hat, mindestens in der Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Markt- oder Börsenpreis zur Zeit und am Ort der geschuldeten Lieferung, wenn er nicht einen höheren Schaden nachweisen kann. Will er aber auf der Erfüllung bestehen, so muß er dies unverzüglich nach Ablauf der Lieferungsfrist dem anderen Contrahenten anzeigen. Art. 357. Er kann zu seiner Sicherheit zuvor den Verzug des Verkäufers, d. h. dessen Nichteinhaltung der Frist, durch eine Protesturkunde constatiren lassen. Art. 358.

b. Andererseits muß der Käufer die Waare rechtzeitig in Empfang nehmen und bezahlen.

aa. Ist er mit der Empfangnahme der Waare im Verzug, so kann der Verkäufer die Waare auf Gefahr und Kosten des Käufers in einem öffentlichen Lagerhause oder bei einem Dritten (Spediteur ꝛc.) niederlegen. Er ist aber auch befugt, nach vorgängiger Androhung und weiterer kurzer Fristverlängerung die Waare für Rechnung des Käufers öffentlich verkaufen zu lassen oder auch nicht öffentlich durch einen Handelsmäkler (Sensal) oder in Ermanglung eines solchen durch einen zur Versteigerung befugten Beamten (Inventirer ꝛc.). Ist die Waare dem Verderben ausgesetzt und Gefahr im Verzuge, so bedarf es nicht einmal der vorgängigen Androhung. Vom erfolgten Verkauf hat er den Käufer sobald möglich zu benachrichtigen. Art. 343.

bb. Ist aber der Käufer mit der Zahlung des Kaufpreises im Verzug und ihm die Waare noch nicht übergeben, so hat der Verkäufer die Wahl, ob er die Erfüllung des Vertrags und Schadensersatz verlangen, oder ob er die Waare unter Beobachtung der eben angegebenen Formen für Rechnung des Käufers verkaufen und Schadensersatz fordern, oder ob er vom Vertrag einfach abgehen will, wie wenn er gar nicht geschlossen worden wäre. Art. 354.

Dies die rechtlichen Folgen des Verzugs, d. h. der Nichteinhaltung der Lieferungsfristen beim Kauf oder Lieferungsgeschäft. Dieselben geben erfahrungsgemäß sehr häufig Anlaß zu Prozessen. Insbesondere kommt es beim Fruchthandel häufig vor, daß der Verkäufer nicht rechtzeitig liefert. In solchem Fall ist es von aller Wichtigkeit für das endliche Obsiegen im

Prozeß gegen ihn, daß der Käufer sich einen genauen Schlußzettel bei Abschluß des Kaufs geben läßt, um die Bedingungen, namentlich die Lieferzeit leicht beweisen zu können. Sodann aber darf er nicht versäumen, für Beweise (durch Copirbuch, Postschein ꝛc.) dafür zu sorgen, daß er nach Ablauf der Lieferzeit dem Verkäufer die nöthige Anzeige gemacht **und** dabei noch eine kurze Frist zur Nachholung des Versäumten verwilligt habe. In Ermanglung dessen ist bei den württembergischen Handelsgerichten schon mancher Prozeß verloren gegangen. Es kommt aber auch vor, daß der **Käufer** mit der Empfangnahme der Waare im Verzug ist. Dies ist aber nicht zu verwechseln mit dem Fall, wenn der Käufer die Annahme der Waare wegen mangelhafter Beschaffenheit derselben verweigert und rechtzeitig zur Verfügung stellt, denn in diesem Fall kommt es nur auf den Beweis rechtzeitiger Reclamation und der Mangelhaftigkeit der Waare an, um seine Empfangsverweigerung zu rechtfertigen. Vielmehr haben wir es hier (beim Verzug) mit einer **ungerechtfertigten** Nichtempfangnahme zu thun, z. B. wenn der Käufer verspätet zur Disposition stellt oder sonst aus einem Grunde nicht rechtzeitig die Waare in Empfang nimmt. In solchem Fall hat sich der Verkäufer genau an die Vorschrift des Art. 343 zu halten. Z. B. ein Ulmer Fruchthändler verkaufte an ein Stuttgarter Haus 10,000 Centner Haber und bedingte sich dabei aus, daß der Käufer selbst die Säcke zum Abfassen zu liefern habe. Eine Zeit zur Empfangnahme war nicht stipulirt; dagegen sollte der Kaufpreis per Comptant bezahlt werden. Der Verkäufer wußte zwar, daß der Haber für ein Pariser Haus bestimmt war, und daß auch der Käufer von dort die Säcke erwartete. Als aber nach drei und vier Wochen trotz mehrfacher Monitorien die Säcke immer noch nicht ankamen, erklärte der Verkäufer endlich telegraphisch dem Käufer, daß — wenn er nicht binnen sechs Tagen den Haber abhole — er ihn am siebenten Tag öffentlich verkaufen lasse und auf Schadenersatz klage. Am siebenten Tag erfolgte der Verkauf und ergab einen Mindererlös von 30 *xr* per Centner. Am achten Tag kamen die Säcke in Ulm an und wollte der Käufer den Haber fassen lassen, allein zu spät, der Haber war durch einen öffentlichen Inventirer versteigert, und Käufer mußte dem Verkäufer allen Schaden ersetzen. Denn letzterer hatte, da ohne Bestimmung einer Lieferzeit gegen Comptantzahlung gekauft war, das Recht zu verlangen, daß sofort, d. h. in thunlichster Zeitkürze (etwa binnen 8 Tagen, innerhalb welcher die Säcke von Paris herkommen konnten), der Haber abgeholt werde, und hatte nicht nöthig, in Folge Verzögerung der Empfangnahme auf einen bedeutenden Capitalbetrag länger zu warten.

Ein anderer Fall, wo der Käufer mit dem Bezug von 50 österreichischen Creditactien im Verzug war, wurde beim Stuttgarter Handelsgericht, und ein ähnlicher in Bremen, in gleicher Weise entschieden. Das klägerische Bankhaus ließ die Actien durch einen Sensal an der Börse verkaufen, nachdem er dem Käufer 8 Tage zuvor es angedroht hatte, und letzterer mußte die nicht unbedeutende Differenz (circa 3000 fl.) bezahlen.

II. Vom Commissionsgeschäft.

Der Commissionär schließt auch wie der Kaufmann gewerbsmäßig in eigenem Namen Handelsgeschäfte ab, nur nicht für eigene Rechnung, sondern für Rechnung eines Dritten, nämlich seines Auftraggebers (Committenten). Die Commission ist aber sehr verschieden von dem gewöhnlichen Auftrag (Mandat). Während der gewöhnliche Beauftragte (Mandatar, Bevollmächtigte) im Namen seines Auftraggebers (Mandanten) contrahirt, schließt der Commissionär das Geschäft unter seinem eigenen Namen ab. Dadurch entstehen zwei selbständige getrennte Rechtsverhältnisse: das des Committenten zum Commissionär und das des letzteren zu dem dritten Contrahenten; das erste ist das Mandatsverhältniß, wogegen der Contrahent mit dem Commissionär abschließt, wie wenn letzterer für eigene Rechnung handeln würde. Deßhalb erwirbt der Committent aus dem Geschäft zwischen dem Commissionär und dem Dritten direct keine Rechte, übernimmt auch daraus gegen den Dritten keine Verpflichtungen. Vielmehr kommt ihm das abgeschlossene Geschäft bloß indirect zu gut, d. h. indem der Commissionär verpflichtet ist, ihm seine Rechte aus dem Geschäft abzutreten. Der Commissionär seinerseits bekommt hiefür eine Provision von seinem Auftraggeber (Committenten). Dies liegt in dem Begriff des „gewerbsmäßigen“ Betriebs des Commissionsgeschäfts, wogegen der Mandatar in der Regel und wenn nichts Besonderes darüber stipulirt war, keine Belohnung für Erfüllung seines Mandats bezieht. Art. 360.

1) Das Rechtsverhältniß des Commissionärs zu seinem Committenten (Auftraggeber) besteht in Folgendem:

a) Der Commissionär ist verpflichtet, das Geschäft mit dem Dritten oder die vorkommenden Geschäfte mit Dritten mit der Sorgfalt eines ordentlichen „Kaufmanns“ im Interesse des Committenten dem Auftrag gemäß auszuführen. (Der gewöhnliche Mandatar, d. h. Beauftragte außerhalb der Sphäre des Handelsrechts hat nur die Sorgfalt eines geordneten Hausvaters, also ohne besondere technische Ausbildung, anzuwenden.) Der Commissionär hat ferner dem Committenten die erforderlichen Nachrichten zu geben, insbesondere sofort nach Abschluß des Geschäfts davon Anzeige zu machen; er ist auch verpflichtet, dem Committenten über das Geschäft Rechenschaft abzulegen und ihm das zu leisten, was derselbe aus dem Geschäft zu fordern hat. Kommt der Commissionär dem übernommenen Auftrag nicht nach oder handelt er im Widerspruch mit seinem Auftrag, so ist er dem Committenten zum Ersatz des Schadens verpflichtet, und der Committent ist nicht gehalten, das Geschäft für seine Rechnung gelten zu lassen, vielmehr muß es der Commissionär auf eigene Rechnung auf sich leiden. Insbesondere wenn er unter dem Limito (d. h. unter dem limitirten Preise) verkauft, so muß er dem Committenten die Preisdifferenz aus seiner Tasche vergüten oder eine gleichgeltende Waare, z. B. Staatspapiere derselben Gattung, zurückgeben. Ebenso kann, wenn der Commissionär beim Einkaufspreis das Limitum überschreitet, der Committent den

Einkauf zurückweisen, refüsiren, sofern sich nicht der Commissionär zugleich mit der Einkaufsanzeige zur Deckung der Differenz erbietet. Außerdem hat er alle Interessen seines Committenten z. B. gegenüber dem Frachtführer ꝛc. zu wahren, widrigenfalls er ersatzpflichtig wird. Art. 361—367. Endlich steht der Commissionär für die Zahlung oder anderweite Erfüllung der Verbindlichkeit seines Contrahenten ein, wenn dies von ihm übernommen oder am Ort seiner Niederlassung Handelsgebrauch ist (del credere). Hiefür hat er dann eine besondere Provision anzusprechen. Art. 370.

b) Der Committent seinerseits ist schuldig, dem Commissionär zu ersetzen, was dieser an baaren Auslagen oder überhaupt zum Vollzug des Geschäfts nothwendig oder nützlich aufgewendet hat. Hiezu gehört auch die Vergütung für die Benützung der Lagerräume und der Transportmittel des Commissionärs und der Arbeit seiner Leute. Der Commissionär hat ferner seine (stipulirte oder ortsübliche) Provision zu fordern, wenn das Geschäft zur Ausführung gekommen ist. Für Geschäfte, welche nicht zur Ausführung gekommen sind, kann eine Provision nicht gefordert werden; jedoch hat der Commissionär das Recht auf die Ablieferungscommission, sofern eine solche gebräuchlich ist, z. B. wenn vor bewirktem Verkauf die Waare zurückgenommen wird, oder wenn dem Commissionär ein Limitum gesetzt und dies trotz seiner Bemühungen nicht zu erreichen gewesen, der Committent aber dadurch veranlaßt ist, über die Waare anderweitig zu verfügen. Art. 371. Daraus daß der Commissionär zwar auf seinen eigenen Namen, aber für Rechnung eines Anderen Geschäfte abschließt, folgt selbstverständlich, daß — wenn er zu vortheilhafteren, als den limitirten Bedingungen abschließt, der Vortheil nicht ihm, sondern dem Committenten zu statten kommt. Art. 372. Für seine Ansprüche aus dem Geschäft gegenüber dem Committenten steht ihm übrigens dasselbe Pfand- oder Retentionsrecht zu, wie solches nach Art. 313 jedem Kaufmann aus Forderungen an einen anderen Kaufmann an dessen in seinem Besitz befindlichen Waaren ꝛc. zusteht. Art. 374.

c) Endlich bestimmt noch Art. 376 die Regeln, nach welchen das Commissionsgeschäft in ein sogenanntes Propregeschäft übergehen kann. Bei der Commission zum Einkauf oder Verkauf von Waaren, Wechseln und Werthpapieren, welche einen Markt- oder Börsenpreis haben, ist nämlich der Commissionär (wenn nichts Gegentheiliges stipulirt ist) befugt, das Gut, welches er einkaufen soll, selbst als Verkäufer zu liefern, oder das Gut, welches er zu verkaufen beauftragt ist, als Käufer für sich zu behalten, aber natürlich blos zu dem erweislichen dermaligen Börsenpreis. Dies kommt insbesondere bei Bankhäusern und ihrem Effektenhandel vor, und wurde auch in einem berühmt gewordenen Prozeß eines Stuttgarter Bankhauses vom dortigen Handelsgericht anerkannt, in welchem die Einwendung des Gegners verworfen wurde, daß das Bankhaus die Differenz von bei ihm gekauften aber nicht bezogenen Werthpapieren, welche deßhalb das

Bankhaus öffentlich versteigern ließ, nicht fordern könne, weil es einerseits die Papiere nicht gekauft, sondern selbst geliefert und nachträglich bei der öffentlichen Versteigerung auf indirectem Wege selbst wieder gekauft, beziehungsweise für sich behalten habe.

d) Aus dem Geschäft mit dem Dritten kann diesem gegenüber der Committent unmittelbar keine Rechte geltend machen; er muß sich vielmehr die Forderungen, welche zunächst der Commissionär daraus erworben hat, vorerst abtreten lassen. Jedoch gelten solche Forderungen gegen den dritten Contrahenten, auch wenn sie nicht abgetreten sind, im Verhältniß zwischen Committenten und Commissionär als Forderungen des Committenten. Art. 368.

Ueber die Rechte und Pflichten der Agenten hat das Handelsgesetzbuch keine Normen aufgestellt, weil darunter im Handelsverkehr Personen von sehr verschiedener Bedeutung verstanden werden. Der Zweck der Aufstellung eines Agenten ist, den Waaren eines Kaufmanns oder Fabrikanten (an einem anderen Orte, als dem seines Etablissements) Absatz zu verschaffen. Dieser Zweck kann auf verschiedene Weise erreicht werden und es bestimmt sich hienach auch die verschiedene Stellung der Agenten. Entweder ist der Agent bloß angewiesen, Geschäfte einzuleiten und zu vermitteln, d. h. die Waaren seines Auftraggebers, sei es von einem bestimmten örtlichen Mittelpunkt aus oder umherreisend, etwa unter Vorlegung von Mustern und Proben, auszubieten, Bestellungen hierauf anzunehmen und an den Auftraggeber einzusenden. In diesem Fall hängt es von dem Belieben des letzteren ab, ob er die Bestellung ausführen will oder nicht, das Geschäft wird erst durch seine Zustimmung perfect, der Agent ist zum Abschluß des Verkaufs nicht ermächtigt und noch weniger zum Einzug des Kaufschillings. Diese Art der Bestellung eines Agenten ist darum keine seltene, weil der Auftraggeber, zumal wenn er an verschiedenen Orten Agenten hat, nicht voraus wissen kann, wie viele Bestellungen bei ihm eingehen werden, und ob er in der Lage ist, sie sämmtlich und zur bedungenen Zeit zu effectuiren, weil er also ein Interesse hat, sich die Disposition über sein Waarenlager vorzubehalten. Oder ist der Agent beauftragt, Handelsgeschäfte für seine Machtgeber abzuschließen. Schließt er sie dann zwar für Rechnung des Auftraggebers, aber in eigenem Namen (gewerbsmäßig) ab, so ist er Commissionär. Schließt er sie aber nicht bloß für Rechnung, sondern auch im Namen seines Machtgebers ab, so ist zu unterscheiden, ob er im Handelsgewerbe desselben angestellt ist, ob er sich in einem dauernden Abhängigkeitsverhältniß zu ihm, in dem Verhältniß eines Untergebenen zu seinem Prinzipal befindet oder nicht. Im erstern Fall ist er nach Art. 47 des Handelsgesetzbuchs Handlungsbevollmächtigter, er darf — in der Regel wenigstens — ohne Einwilligung des Prinzipals weder für eigene Rechnung, noch für Rechnung Dritter Geschäfte machen, er ist aber auch kraft des Vertrauens, welches der Prinzipal durch seine Anstellung beurkundet, zu allen Geschäften und Rechtshandlungen befugt, welche der Betrieb des ihm übertragenen Geschäftskreises gewöhnlich mit sich bringt, er ist insbesondere nach Art. 49 des Handelsgesetzbuchs ermächtigt, den Kaufpreis aus

den von ihm abgeschlossenen Verkäufen einzuziehen oder dafür Zahlungsfristen zu bewilligen. Im letzteren Fall dagegen — und dies ist der gewöhnlichere — ist der Agent einfacher Bevollmächtigter, dessen Befugnisse sich lediglich nach der ihm jeweils von seinem Auftraggeber ertheilten Vollmacht richten; es ist ihm nicht verwehrt, für eigene Rechnung oder für Rechnung weiterer Machtgeber Geschäfte zu machen; er berechtigt und verpflichtet zwar, wenn er seiner Vollmacht gemäß mit Dritten contrahirt, nach Art. 298 des Handelsgesetzbuchs seinen Auftraggeber in gleicher Weise, wie der Handlungsbevollmächtigte, er hat aber keine präsumtive Vollmacht, insbesondere nicht diejenige des Art. 49.

So wurde z. B. in einem Prozeß einer ausländischen Weinhandlung gegen einen Gastgeber in Stuttgart der letztere vom Handelsgericht verurtheilt, den Facturabetrag für eine Weinsendung noch einmal zu bezahlen, welche er dem Agenten bereits bezahlt hatte, weil aus dem Umstand, daß derjenige, welchem er schon bezahlt hatte, Agent der Weinhandlung war und die Bestellung der fraglichen Weinlieferung aufgenommen hatte, noch nicht gefolgert werden konnte, daß er von dem Weinhändler auch zum Incasso ermächtigt war, und es Sache des Beklagten, welcher durch die Zahlung an den Agenten befreit sein will, gewesen wäre, solche Thatumstände darzuthun, welche entweder die Eigenschaft des fraglichen Agenten als Handlungsbevollmächtigten des Klägers oder seine specielle Ermächtigung zur Empfangnahme von Zahlungen ergeben. —

III. Arbeitsgeschäfte.

1. Speditionsgeschäft.

Spediteur ist derjenige, welcher gewerbsmäßig in eigenem Namen für fremde Rechnung Güterversendungen durch Frachtführer oder Schiffer zu besorgen übernimmt. Art. 379.

Er haftet für jeden Schaden, welcher aus Vernachlässigung der Sorgfalt eines ordentlichen „Kaufmanns“ entsteht bei der Ausführung des von ihm übernommenen Auftrags, d. h. für die bei ihm vorkommenden Nachlässigkeiten, z. B. in Bestimmung der Zeit und Art der Versendung, Bewilligung zu hoher Fracht, Wahl unrichtiger Wege und Transportmittel, in der Verpackung ꝛc. Er haftet aber nicht für die auf dem Transport ohne sein Verschulden vorkommenden Beschädigungen. Rücksichtlich der Personen, mit welchen er Verträge zur Weiterbeförderung abschließt, also der Frachtführer, Schiffer oder Zwischenspediteure ꝛc. haftet er bloß für sorgfältige Auswahl derselben. Art. 380. Früher galt in einem großen Theil Deutschlands (so auch in Württemberg) das entgegengesetzte System des französischen Rechts als Handelsgebrauch, wonach der Spediteur die Haftung für den ganzen Transport bis zur Uebergabe an den Adressaten und demzufolge auch für alle Mittelspersonen (Zwischenspediteure ꝛc.) zu übernehmen hat, und es wurde auf Grund dieses Handelsgebrauchs noch vor

wenigen Jahren vom Stuttgarter Handelsgericht ein Spediteur verurtheilt, weil das betreffende Rechtsgeschäft noch unter die Herrschaft des alten Rechts fiel, während er nach dem Handelsgesetzbuch hätte freigesprochen werden müssen. Auch der Entwurf des Handelsgesetzbuchs hatte noch den alten Grundsatz, derselbe wurde aber bei der Schlußberathung gestrichen, weil derselbe eine Art des Speditionswesens voraussetze, welches zur Zeit in einem großen Theil von Deutschland noch nicht bestehe. Uebrigens versteht sich von selbst, daß durch Uebereinkunft der Partien auch die weitergehende Haftung des Spediteurs für alle Mittelspersonen stipulirt werden kann. Dies gilt namentlich dann als verabredet, wenn der Spediteur mit dem Absender oder Empfänger über bestimmte Sätze der Transportkosten sich geeinigt hat. Art. 384. In allen anderen Fällen hat der Spediteur eine Provision und die Erstattung dessen zu fordern, was er an Auslagen und Kosten oder überhaupt zum Zweck der Versendung nothwendig oder nützlich aufgewendet hat. Art. 381. Hiefür genießt er ein Pfandrecht an dem in seiner Gewalt befindlichen Speditionsgut. Art. 382. Der Spediteur ist auch befugt, den Transport selbst auszuführen, und kann in diesem Fall die gewöhnliche Fracht, die Provision und die sonstigen Kosten berechnen. Art. 385. Die Klagen gegen den Spediteur wegen gänzlichen Verlusts oder wegen Verminderung, Beschädigung oder verspäteter Ablieferung des Guts verjähren nach einem Jahr, ebenso die Einreden deßhalb. Art. 386. Diese Bestimmungen finden jedoch keine Anwendung auf Personen, welche nur die Vermittlung von Frachtverträgen zwischen dem Absender und dem Frachtführer oder Schiffer bewirken, also nicht auf die Frachtmäkler, Güterbestätter, Schiffsprocureure. Art. 389.

2. Vom Frachtgeschäft.

1) Vom Frachtgeschäft überhaupt.

Frachtführer ist derjenige, welcher gewerbsmäßig den Transport von Gütern zu Lande oder auf Flüssen und Binnengewässern ausführt. Art. 390.

Als Grundlage des Frachtgeschäfts und als Beweis über den Vertrag zwischen ihm und dem Absender dient der Frachtbrief. Art. 391. 392.

a. Verpflichtungen des Frachtführers.

Der Frachtführer haftet für den Schaden, welcher durch Verlust oder Beschädigung des Frachtguts seit der Empfangnahme bis zur Ablieferung entstanden ist, sofern er nicht beweist, daß der Verlust oder die Beschädigung durch höhere Naturgewalt (vis major) oder durch die natürliche Beschaffenheit des Guts, namentlich durch inneren Verderb, Schwinden, gewöhnliche Leckage u. dgl. oder durch äußerlich nicht erkennbare Mängel der Verpackung entstanden ist. Für Kostbarkeiten, Gelder und Werthpapiere haftet er nur dann, wenn ihm diese Beschaffenheit oder der Werth des Guts angegeben

worden ist. Art. 395. (Uebrigens ist vom Frachtführer nur der gemeine Handelswerth des Guts zu ersetzen, nicht aber auch der dem Absender, beziehungsweise Empfänger, entgangene Gewinn und dessen individuelles Interesse.)

Im Falle des gänzlichen Verlustes ist der gemeine Handelswerth zu ersetzen, welchen ein Gut derselben Art und Beschaffenheit am Ort der Ablieferung zu der Zeit hatte, in welcher das Gut abzuliefern war; davon kommt in Abzug, was in Folge des Verlustes an Zöllen und Unkosten erspart ist.

Im Falle der Beschädigung aber ist die Differenz zwischen dem Verkaufswerth des Guts im beschädigten Zustand und dem gemeinen Handelswerth zu ersetzen, welchen das Gut ohne diese Beschädigung am Orte und zur Zeit der Ablieferung gehabt haben würde, nach Abzug der Zölle und Unkosten, soweit sie in Folge der Beschädigung erspart sind.

Wenn dem Frachtführer eine bösliche Handlungsweise (d. h. absichtliche Beschädigung oder grobe Fahrlässigkeit) nachgewiesen wird, so hat er den vollen Schaden zu ersetzen. Art. 396.

Der Frachtführer haftet auch für den Schaden, welcher durch Versäumung der bedungenen oder üblichen Lieferungszeit entstanden ist, sofern er nicht beweist, daß er die Verspätung durch Anwendung der Sorgfalt eines „ordentlichen Frachtführers" nicht habe abwenden können. Art. 397. Beweist er aber dies, so kann auch die bedungene gänzliche oder theilweise Einbehaltung der Fracht oder die Conventionalstrafe nicht gegen ihn in Anspruch genommen werden. Art. 398. 399.

Der Frachtführer haftet auch für alle Mittelspersonen, deren er sich bei Ausführung des Transports bedient. Art. 400. Es haftet aber auch jeder nachfolgende Frachtführer, welcher das Gut mit dem ursprünglichen Frachtbrief übernimmt, selbständig für die vertragsmäßige Ausführung des Transports, und hat auch in Bezug auf den von den früheren Frachtführern bereits ausgeführten Transport für die Verbindlichkeiten derselben einzustehen. Art. 401.

Der Frachtführer hat ferner den späteren Anweisungen des Absenders wegen Zurückgabe des Guts oder wegen Auslieferung desselben an einen anderen, als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger so lange Folge zu leisten, als er nicht letzterem nach Ankunft des Guts am Ort der Ablieferung den Frachtbrief übergeben hat. Ist aber dies schon geschehen, so hat er nur die Anweisungen dieses Empfängers zu beachten, widrigenfalls er ihm für das Gut verhaftet ist. Art. 402.

b. Rechte desselben.

Durch Annahme des Guts und des Frachtbriefs wird der Empfänger verpflichtet, dem Frachtführer nach Maßgabe des Frachtbriefs Zahlung zu leisten. Art. 406. Mit der Zahlung der Fracht erlischt jeder Anspruch an den Frachtführer. Nur wegen Verlustes oder Beschädigung, welche bei der Ablieferung äußerlich nicht erkennbar waren, kann der Frachtführer auch jetzt noch in Anspruch genommen werden. Art. 408.

Wenn der Adressat nicht auszumitteln ist oder die Annahme verweigert, oder wenn Streit über die Annahme oder den Zustand des Guts entsteht, so kann der Betheiligte den Zustand durch Sachverständige feststellen lassen, welche das Handelsgericht auf Ansuchen ernennt. Art. 407.

Für seine Forderungen aus dem Frachtgeschäft steht dem Frachtführer ein Pfandrecht an dem in seiner Gewalt befindlichen Gut zu. Er vertritt zugleich auch die Forderungen der vorangegangenen Frachtführer, welche er befriedigt hat. Art. 409. 410. Wenn der Frachtführer das Gut ohne Bezahlung abliefert und sein Pfandrecht nicht binnen 3 Tagen nach der Ablieferung gerichtlich geltend macht, so verliert er, sowie seine Vormänner und der Spediteur sein Regreßrecht gegen die Vormänner. Nur der Anspruch gegen den Empfänger bleibt in Kraft. Art. 412.

c. Rechtsverhältniß zwischen Frachtführer und Empfänger.

Ladeschein ist eine dem Absender ausgestellte Urkunde, durch welche der Frachtführer sich zur Aushändigung des Guts verpflichtet. Der Ladschein entscheidet für die Rechtsverhältnisse zwischen Frachtführer und Empfänger. Zum Empfang des Guts ist derjenige legitimirt, an welchen das Gut nach dem Ladschein abgeliefert werden soll, oder auf welchen der Ladschein, wenn er auf Ordre lautet, indossirt ist. Art. 413. 415. 417. Der Frachtführer ist zur Ablieferung des Guts nur gegen Rückgabe des quittirten Ladscheins verpflichtet. Art. 418.

Diese Bestimmungen finden auch Anwendung auf Frachtgeschäfte der Eisenbahnen und anderer öffentlicher Transportanstalten (auch auf die Post, soweit nichts anderes durch besondere Verordnungen bestimmt ist). Für die Eisenbahnen kommen aber noch folgende specielle Bestimmungen zur Anwendung.

2) Vom Frachtgeschäft der Eisenbahnen insbesondere.

Die dem Publikum zur Benützung für den Gütertransport eröffneten Eisenbahnen (Staats- und Privatbahnen) sind den allgemeinen Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs über das Frachtgeschäft unterworfen, wie alle anderen Frachtführer. Sie sind auch als „Vollkaufleute“ ins Handelsregister eingetragen (wenigstens in Württemberg) und haben vor den Handelsgerichten Recht zu geben und zu nehmen. Der Art. 423 des Handelsgesetzbuchs schreibt sogar, weil die Eisenbahnen einmal ein thatsächliches Monopol haben, zum Schutz des Publikums gegen dessen Ausschreitungen vor, daß sie nicht wie andere Frachtführer befugt sind, die gesetzlichen Bestimmungen in Art. 395—397. 400—401 und 408 über die Verpflichtung des Frachtführers zum Schadensersatz — sei es in Bezug auf den Eintritt, den Umfang oder die Dauer der Verpflichtung, oder in Bezug auf die Beweislast — zu ihrem Vortheil durch Verträge (mittelst Reglements oder durch besondere Uebereinkunft) im voraus auszuschließen oder zu beschränken.

Nur einige Ausnahmen, für welche das Handelsgesetzbuch genaue

Grenzen gesteckt hat, sind zugelassen. Es kann nämlich die Eisenbahnverwaltung vertragsmäßig ihre Haftpflicht beschränken

1) dem Raume nach. Wenn nämlich eine Eisenbahn ein Gut mit einem Frachtbrief zum Transport übernimmt, in welchem als Ort der Ablieferung ein weder an ihrer Bahn noch an einer anschließenden Bahn liegender Ort bezeichnet ist, so kann sie bedingen, daß ihre Haftpflicht nicht für den ganzen Transport bis zum Ort der Ablieferung, sondern nur bis zur Eisenbahnendstation bestehe. Für die Weiterbeförderung hat sie dann nur die Verpflichtungen eines Spediteurs. Art. 430. Ist von dem Absender auf dem Frachtbrief bestimmt, daß das Gut an einem an der Eisenbahn liegenden Ort abgegeben werden oder liegen bleiben soll, so gilt (wenn auch im Frachtbrief ein anderweitiger Bestimmungsort angegeben ist) der Transport als nur bis zu jener Bahnstation übernommen, und die Bahn ist nur bis zur Ablieferung an diesen Ort verantwortlich. Art. 431.

2) Der Zeit nach. Es kann nämlich bedungen werden, daß nach Empfang des Guts und Zahlung der Fracht jeder Anspruch wegen Verlusts oder Beschädigung erlösche, auch für erst später entdeckte Mängel, wenn der Anspruch nicht binnen vier oder mehr Wochen nach der Ablieferung bei der Bahnverwaltung angemeldet wird. Art. 428.

3) Nach der Art und Beschaffenheit der Güter und ihrer Verpackung.

Gemäß Art. 424 des Handelsgesetzbuchs haben die deutschen Eisenbahnverwaltungen folgende Reglements aufgestellt:

a. Die Eisenbahn haftet in Ansehung der Güter, welche vermöge ihrer eigenthümlichen Naturbeschaffenheit besonderer Gefahr ausgesetzt sind, gänzlichen oder theilweisen Verlust oder Beschädigung, namentlich Bruch, Rost, inneren Verderb, außergewöhnliche Leckage, Selbstentzündung 2c. zu erleiden, nicht für den Schaden, welcher aus dieser Gefahr entstanden ist, insbesondere also nicht

 α) überhaupt bei gefährlichen Substanzen, wie Schwefelsäure, Scheidewasser und anderen ätzenden, sowie bei leicht entzündlichen Gegenständen;

 β) für den Bruch: bei leicht zerbrechlichen Sachen, als Möbel und Hausgeräth, Glas, Eisenguß, leeren oder gefüllten Krügen, Flaschen und Glasballons, Zucker in losen Broden 2c.;

 γ) für Leckage, d. h. Dringen der Flüssigkeiten durch die Fugen des Gebindes ohne äußerliche Beschädigung;

 δ) für das Verderben: bei Flüssigkeiten und anderen Gegenständen, welche leicht in Gährung oder Fäulniß übergehen, oder durch Frost oder Hitze leiden 2c.;

 ε) für das Einrosten: bei Metallwaaren;

 ζ) für jeden Gewichtsverlust: bei frischen und gesalzenen Fischen, Austern und Südfrüchten.

b. Die Eisenbahn haftet in Ansehung derjenigen Güter, welche nach Vereinbarung mit dem Absender in unbedeckten Wagen transportirt wer-

den, nicht für den Schaden, welcher aus der mit dieser Transportart verbundenen Gefahr entstanden ist (Witterung, Diebstahl).

c. In Ansehung solcher Güter, welche (ungeachtet ihre Natur eine Verpackung erfordert) nach Erklärung des Absenders auf dem Frachtbrief unverpackt oder mit mangelhafter Verpackung aufgegeben sind, haftet die Bahn nicht für den daraus entstandenen Schaden.

d. Bei Gütern, deren Auf- und Abladen vertragsmäßig vom Absender oder Empfänger besorgt wird, haftet sie nicht für den Schaden, welcher aus der mit dem Auf- und Abladen oder mit mangelhafter Verladung verbundenen Gefahr entstanden ist.

e. Bei begleiteten Gütern haftet sie nicht für den Schaden, dessen Abwendung durch die Begleitung bezweckt war.

f. Beim Transport lebender Thiere leistet die Eisenbahn insbesondere keinen Ersatz, wenn der Verlust oder die Beschädigung durch Entspringen, Fallen, Stoßen, Ersticken oder sonstige Ursachen beim Einladen, Ausladen, während des Transports oder beim Aufenthalt auf dem Bahnhof entstanden ist.

Hier wird überall bis zum Nachweis des Gegentheils vermuthet, daß ein eingetretener Schaden, wenn er aus der nicht übernommenen Gefahr entstehen konnte, auch wirklich aus derselben entstanden sei.

Dagegen erlischt die bedungene Befreiung von der Haftpflicht, wenn nachgewiesen wird, daß der Schaden durch Verschulden der Bahnverwaltung oder ihrer Leute entstanden ist.

4) In Gemäßheit des Art. 426 des Handelsgesetzbuchs stellen die Reglements der deutschen Eisenbahnverwaltungen über die Vergütung der Gewichtsmängel folgende Normen auf:

a. Gewichtsmängel werden nicht vergütet, soweit für die ganze durchlaufene Strecke das Fehlende bei trockenen Gütern nicht mehr als 1 Procent, bei nassen Gütern, denen geraspelte und gemahlene Farbhölzer, Rinden, Wurzeln, Süßholz, geschnittener Tabak, Fettwaaren, Seifen und harte Oele, frische Tabaksblätter, Schafwolle, Häute, Felle, Leder, getrocknetes und gebackenes Obst ꝛc. gleich behandelt werden sollen, nicht mehr als 2 Procent des im Frachtbrief angegebenen, beziehungsweise durch die Absendestation festgestellten Gewichts beträgt.

b. Diese Befreiung von der Haftpflicht tritt aber nicht ein, wenn und soweit nachgewiesen wird, daß der Verlust nach den Umständen des Falls nicht in Folge der natürlichen Beschaffenheit des Guts entstanden ist, oder daß der angenommene Procentsatz dieser Beschaffenheit oder den sonstigen Umständen des Falls nicht entspricht.

5) In Ansehung des Reisegepäcks ist in den Vereinsreglements gemäß Art. 425 des Handelsgesetzbuchs bestimmt, daß für Gepäck, welches der Reisende nicht expediren läßt, nur gehaftet wird, wenn ein Verschul-

den der Verwaltung oder ihrer Leute erweislich vorliegt, und daß für den Verlust des zum Transport aufgegebenen Reisegepäcks nur innerhalb 3 Tagen Ersatz gefordert werden kann.

6) Gemäß Art. 427 haben die Vereinsreglements folgende Beschränkungen der Schadensberechnung der Art. 396 und 397 eingeführt:

a. zum Zweck der Entschädigungsberechnung wird der gemeine Handelswerth nicht höher als 20 Rℓ per Centner angenommen, wenn nicht ein höherer Werth ausdrücklich auf dem Frachtbrief an der dazu bestimmten Stelle declarirt ist. Im Fall einer höheren Werthsdeclaration bildet die declarirte Summe den Maximalsatz der zu gewährenden Entschädigung, es erhöht sich aber auch die Fracht um $^1/_{10}$ pro Mille der declarirten Summe für je 20 Meilen Wegs.

b. Der Schadensersatz wegen Versäumung der Lieferungszeit soll, im Fall die Versäumniß nicht mehr als 24 Stunden betrug, den Betrag der halben Fracht, im Fall längerer Versäumniß den der ganzen Fracht nicht übersteigen.

7) Von der Regel des Art. 401 läßt der Art. 429 des Handelsgesetzbuchs für die Eisenbahnen Ausnahmen zu, welche im Vereinsreglement folgenden Ausdruck gefunden haben: Im Vereinsverkehr haften als Frachtführer für den ganzen Transport nicht sämmtliche Eisenbahnen, welche das Gut mit dem Frachtbriefe übernommen haben, sondern nur die erste und diejenige Bahn, welche das Gut mit dem Frachtbrief zuletzt übernommen hat. Eine der übrigen in der Mitte liegenden Eisenbahnen kann nur dann als Frachtführer in Anspruch genommen werden, wenn ihr nachgewiesen wird, daß der Schaden, dessen Ersatz gefordert wird, auf ihrer Bahn sich ereignet hat. Der den Eisenbahnen untereinander zustehende Rückgriff wird jedoch dadurch nicht berührt. —

Das fünfte Buch vom Seerecht übergehen wir, da es mit Ausnahme der wenigen deutschen Seeplätze für Deutschland als Binnenland weniger Interesse hat.

Das Wechselrecht.

Einleitung.

1. Begriff des Wechsels. Unterschied von der Anweisung.

Anweisung ist ein Auftrag des A. an den B., zu einer gewissen Zeit eine gewisse Summe an einen Dritten (C.) zu bezahlen und lautet:

„Herr B.! Am 1. Juli d. J. zahlen Sie an C. oder dessen Ordre die Summe von 100 fl.
Stuttgart, 1. April 1868. A."

Hier hat B. an sich freie Wahl, ob er den Auftrag annehmen und ausführen will oder nicht. Er wird ihn annehmen, wenn er dem A. so viel schuldig ist oder creditiren will. Nimmt er ihn aber nicht an, so bleibt Alles beim Alten d. h. es entsteht durch die Anweisung kein Rechtsgeschäft, weder B. noch A. sind dem C. daraus zu etwas verbindlich geworden, die nicht angenommene Anweisung ist ein werthloses Papier.

Etwas Anderes ist es, wenn B. die Anweisung (Assignation), nachdem sie ihm von C. präsentirt worden ist, diesem gegenüber annimmt und sein Accept darauf schreibt; in diesem Fall gilt sie unter Kaufleuten (d. h. wenn B. Kaufmann ist) als ein dem C. (Assignatar) geleistetes Zahlungsversprechen. H.-G.-B. Art. 300. Eine von einem Kaufmann (A.) ausgestellte Anweisung kann auch durch Indossament auf Andere übertragen (indossirt) werden z. B. C. schreibt auf die Rückseite obiger Anweisung die Worte: „für mich an die Ordre des D."

Hat B. die Anweisung acceptirt, so ist er nun dem D. zur Erfüllung verpflichtet, und kann sich nur solcher Einreden bedienen, welche ihm nach Inhalt der Urkunde selbst oder unmittelbar gegen den Indossatar D. zustehen. Er ist aber nur gegen Aushändigung des quittirten Papiers zu erfüllen verpflichtet; deßhalb schreibt man in der Regel in den Text der Urkunde noch weiter die Worte hinein: „Gegen diese Anweisung zahlen Sie ꝛc." Art. 301, 302, 303. Bei Verfall d. h. wenn der in der Anweisung benannte Zahlungstag eingetreten ist, muß der Inhaber der Anweisung sie dem Acceptanten präsentiren, eben weil dieser bloß gegen Ausfolge des Papiers zu zahlen verpflichtet ist. Verweigert der Acceptant B. die Zahlung, so ist eine Protesterhebung nicht vorgeschrieben, denn der Inhaber hat keinen Regreß an die Indossanten, sondern er kann nur aus der Anweisung gegen den Acceptanten B. klagen, aber nicht beim Wechselgericht, sondern beim Handelsgericht und das Verfahren und die Exekution geht nicht mit wechselrechtlicher Strenge vor sich. Aber er hat, wenn er hier

keine Befriedigung erhält, seinen Rückgriff auf A., wenn dieser ihm aus einem anderweitigen Rechtsgeschäft 100 fl. schuldig war und die Klage ist dann auf dieses der Ausstellung der Anweisung zu Grund gelegene Rechtsgeschäft, auf den ursprünglichen Schuldgrund zu stützen, weil die Anweisung nur für den Acceptanten, nicht aber auch für den Aussteller oder die Indossanten einen selbständigen Verpflichtungsgrund bildet. Dies unterscheidet sie in ihren Wirkungen am wesentlichsten von einem Wechsel.

Setze ich nemlich in dem oben genannten Formular nur die paar Wörtchen „gegen diesen Wechsel" hinein, so entsteht dadurch für den Aussteller A. eine sehr weitgehende selbständige Verbindlichkeit. Er haftet durch Unterzeichnung dieser Urkunde selbst für die Annahme und Zahlung der Wechselsumme, und es ist gerade so, wie wenn er der obigen Urkunde noch die Worte beigefügt hätte:

> „Sollte B. vor Verfalltag erklären, er nehme den Auftrag (den Wechsel) nicht an, so werde ich Sicherheit durch Bürgen oder Pfänder oder Hinterlegung des Geldes dafür stellen, daß er dessen ungeachtet am Verfalltag Zahlung leisten wird; sollte aber die Zahlung an diesem Tag nicht erfolgen, so werde ich selbst zahlen."

Jede Schuldurkunde muß, wenn sie rechtliche Giltigkeit und Beweiskraft haben soll, den Schuldgrund enthalten. Ausnahmen bestehen nur für Staatspapiergeld und Wechsel. Hier vertritt das Stück Papier und dessen Besitzübertragung den Schuldgrund. Der Wechselschuldner erklärt, gegen Ausfolge dieses Papiers zahle ich, dieses Stück Papier anerkenne ich als Schuldgrund. Die weiteren Wirkungen hievon werden sich im einzelnen weiter unten ergeben.

Die Rechtsquelle alles deutschen Wechselrechts ist die allgemeine deutsche Wechselordnung, welche mit dem 1. Mai 1849 im deutschen Reiche Gesetzkraft erlangt hat. Hiezu kam im Mai 1864 ein Zusatzgesetz für ganz Deutschland.

2. Wechselfähigkeit.

a. Wechselfähig, d. h. fähig sich durch Wechselunterschrift wechselmäßig zu verpflichten, ist jeder, welcher sich durch Verträge verpflichten kann. Wechselordnung Art. 1.

Nichtwechselfähig sind 1. Minderjährige; 2. unter Vormundschaft stehende; 3. in väterlicher Gewalt befindliche Personen, soweit sie nicht ausnahmsweise ein freies Vermögen besitzen; 4. Geistesverwirrte; 5. Blinde; 6. Ehefrauen ohne schriftliche Einwilligung ihres Mannes auf dem Wechsel. Dagegen sind Handelsfrauen unbedingt wechselfähig. Ein gemeinschaftlich vom Ehemann und der Frau abgegebenes Accept verpflichtet beide solidarisch, die Frau jedoch nach württembergischem Recht bloß zur Hälfte.

b. Der wechselfähige Wechselschuldner haftet für die Erfüllung der übernommenen Wechselverbindlichkeit mit seiner Person und seinem Vermögen. Dem Wechselgläubiger ist gestattet, neben der Exekution in dessen Vermögen gleichzeitig gegen die Person desselben Arrest anlegen zu lassen, (wo in Deutschland überhaupt die Schuldhaft noch besteht). Jedoch ist der Wechselarrest nicht zulässig 1. gegen die Erben des Wechselschuldners; 2, aus Wechselerklärungen, welche für Corporationen oder andere juristische Personen, für Aktiengesellschaften oder in Angelegenheiten solcher Personen, welche zu eigener Vermögensverwaltung unfähig sind, von den Vertretern derselben ausgestellt werden; 3. gegen Frauen, wenn sie nicht Handel oder ein anderes Gewerbe treiben. Außerdem ist der Wechselarrest mit Giltigkeit in manchen Landesgesetzen ausgeschlossen gegen die Mitglieder der Ständeversammlungen während deren Dauer, gegen Offiziere und Soldaten und andere öffentliche Diener im activen Dienst und gegen insolvente Schuldner während der Dauer der Vermögensuntersuchung. So namentlich in Württemberg. W.-O. Art. 2. und Gesetz vom 18. Mai 1864.

c. Finden sich auf einem Wechsel Unterschriften von Personen, welche eine Wechselverbindlichkeit überhaupt nicht oder nicht mit vollem Erfolg eingehen können, so hat dies auf die Verbindlichkeit der übrigen Wechselverpflichteten keinen Einfluß. W.-O. Art. 3.

Erster Abschnitt.

Vom gezogenen Wechsel („Tratte").

1. Erfordernisse.

Die wesentlichen Erfordernisse eines gezogenen Wechsels, d. h. diejenigen Erfordernisse, von deren aller Vorhandensein die Giltigkeit des ganzen Wechsels abhängt, sind nach Art. 4 der W. O.:

1) Die Bezeichnung der Urkunde als **Wechsel** (Wechselurkunde, Wechselbrief, Wechselverschreibung). Diese Bezeichnung muß aber im Text des Wechsels selbst stehen. Da es andere als schriftliche Wechsel nicht gibt, so muß auf dem Stück Papier, welches den Wechsel vorstellen soll, das Wort „Wechsel" an einem geeigneten Ort geschrieben (oder lithographisch gedruckt 2c.) stehen und zwar geschieht dieß am besten und regelmäßig in folgendem Formular:

„Am 1. Juli 1868 zahlen Sie gegen diesen Wechsel" 2c.

Ist der ganze Wechsel im Ausland und in außerdeutscher Sprache geschrieben, so wird das Wort Wechsel mit dem entsprechenden Wort jener Sprache ausgedrückt.

Nun kommt aber im Wechselverkehr gewöhnlich die Bezeichnung

als „Primawechsel“ vor. Dieß hat keine wesentliche Bedeutung, sondern soll blos andeuten, daß ein Duplikat, eine Copie des Wechsels existirt. Hierüber weiter auf S. 501. Auch über den Ausdruck „Solawechsel“ (welcher übrigens etwas ganz anderes bedeutet als ein gezogener Wechsel) weiteres S. 504. Wo also einer Schuldurkunde nicht im Text selbst die Bezeichnung als Wechsel gegeben ist, wird dieselbe als Anweisung &c., nicht aber als Wechsel rechtlich angesehen.

2) Die Angabe der zu zahlenden Geldsumme. Ein Zinsversprechen darf aber nicht beigefügt sein, sonst ist der ganze Wechsel als Wechsel ungiltig.
3) Die Benennung der Person oder Firma, an welche oder an deren Ordre gezahlt werden soll (Remittent). Ist ein unrichtiger Vorname angegeben, so ist der Wechsel ungiltig.
4) Die Benennung der Person oder Firma, welche zahlen soll (des Bezogenen oder Trassaten).
5) Die Unterschrift dessen, welcher den Wechsel ausstellt, d. h. den Auftrag zur Zahlung ertheilt, also des Ausstellers (Trassanten).

Diese drei Benennungen sind selbstverständlich so wesentlich als die Angabe der Geldsumme. Man muß doch wissen, wer zahlen, an wen bezahlt werden soll und wer den Auftrag dazu gibt und dafür einsteht, daß der Auftrag wirklich erfüllt wird. Es ist daher für möglichst genaue Bezeichnung dieser Personen Sorge zu tragen, durch Angabe des Vornamens, Geschlechtsnamens, Standes und Wohnorts. Der Wechsel verliert seine Giltigkeit, wenn aus dem Wechsel selbst nicht mit Sicherheit ermittelt werden kann, wer die betreffenden Personen sind. Insbesondere darf ein Wechsel nicht auf den Inhaber, au porteur lauten, wie z. B. eine Banknote, Staatspapiergeld, sondern es muß eine bestimmte Person genannt sein, an welche oder an deren Ordre gezahlt werden soll. Diese Person kann dagegen ganz wohl dieselbe sein, welche den Wechsel ausstellt, in welchem Fall die Formel so lautet:

„Am 1. Juli zahlen Sie gegen diesen Wechsel an meine eigene Ordre“ &c.

Es darf auch an Stelle einer bestimmten Person eine bestimmte Firma angegeben sein, von welcher oder an welche gezahlt werden soll, oder der Wechsel mit der Firma unterzeichnet sein.

6) Die Angabe des Orts, Monatstags und Jahrs, wo der Wechsel ausgestellt wurde und
7) der Zeit, zu welcher gezahlt werden soll. Diese kann festgesetzt sein
   a) auf einen bestimmten Tag, z. B. am 1. Juli 1868.
   b) auf Sicht (d. h. sogleich beim Vorzeigen des Wechsels) oder auf eine bestimmte Zeit (z. B. 8 Tage) nach Sicht,
   c) auf eine bestimmte Zeit nach dem Tage der Ausstellung (z. B. 30 Tage à dato, von heute),

d) auf einen bestimmten Markt oder Messe (auf der Frankfurter Leipziger Messe ꝛc.).

8) Die Angabe des Orts, wo die Zahlung geschehen soll; der bei dem Namen des Bezogenen angegebene Ort gilt für den Zahlungsort, wenn kein besonderer Zahlungsort beigefügt ist.

Ungiltig ist z. B. ein Wechsel, welcher blos lautet „2 Monat zahlen Sie“ statt „2 Monate à dato oder dato oder von heute an zahlen Sie.“ Dagegen macht das Fehlen der Jahreszahl im Verfalldatum den Wechsel nicht ungiltig, wenn aus dem sonstigen Inhalt des Wechsels unzweifelhaft sich ergibt, welches Jahr gemeint ist; z. B. ein Wechsel, ausgestellt am 1. September 1868, ist giltig, wenn die Verfallzeit auch nur sagt, „am 1. December zahlen Sie“, weil hier sich klar ergibt, daß nur der 1. December 1868 gemeint ist. Noch weniger Anstand findet die Bezeichnung „am 1. Dec. d. J. oder l. J. oder a. c. (anni currentis).“

Ungiltig ist ferner ein Wechsel, welcher vor- oder zurückdatirt ist, ausgenommen wenn dies offenbar ganz unverfänglich oder nachweisbar im Einverständniß beider Contrahenten geschehen ist. Die Prolongation eines Wechsels hat keine wechselrechtliche Wirkung und ändert die ursprüngliche Verfallzeit nicht, überhebt also den Wechselinhaber nicht der Pflicht zur Protestation zur ursprüngiichen Verfallzeit, dagegen ist der Acceptant tenent, so lang der Wechsel nicht verjährt ist. Der Prolongation kann auch ein Zinsversprechen vom urspräglichem Verfalltag an giltig beigefügt werden.

Die Unterschrift auf einem Wechsel kann auch von einer andern Person im Auftrage des Wechselschuldners herrühren und macht, wenn der Auftrag erweislich ist, den Wechselschuldner vollkommen verbindlich. Wenn daher z. B. im Wechselproceß der Acceptant die Aechtheit seiner Unterschrift leugnet, so wird ihm in der Regel der Eid dahin auferlegt, daß er seine Unterschrift weder selbst geschrieben noch durch einen Andern in seinem Namen habe schreiben lassen.

Alle weitern üblichen Beisätze auf einem Wechsel sind für dessen Giltigkeit unerheblich. Dahin gehören die von den Kaufleuten auf den Wechsel gesetzten Bemerkungen, welche sich auf das dem Wechsel unterliegende Rechtsverhältniß zwischen Aussteller und Bezogenen beziehen, nemlich die Formeln „Werth erhalten, Werth in Waaren, Werth in Rechnung, Werth in mir selbst“ ꝛc. Sie werden in der Regel vom Trassanten bei Ausstellung des Wechsels demselben beigefügt, sind aber, wie gesagt, für das Recht aus dem Wechsel gänzlich bedeutungslos; denn der Trassant haftet für Annahme des Wechsels, und er muß, wenn der Trassat nicht zahlt, selbst bezahlen, mag er nun vor der Ausstellung des Wechsels Schuldner des Wechselinhabers gewesen sein („Werth erhalten, Werth in Waaren“) und mit der Wechselzahlung demgemäß eine wirkliche Schuld tilgen, oder mag er umgekehrt dem Wechselinhaber bis zum Betrag des Wechsels Credit gegeben haben (Werth in Rechnung) und deßhalb aus der Zahlung der Wechselsumme zur Rückforderung derselben gegen den Wechselinhaber berechtigt werden. Die wechselrechtliche Verbindlichkeit des Trassanten ist immer die gleiche; er haftet weder in dem einen Falle, weil er Schuldner des Wech-

selinhabers war, noch muß er in dem andern Fall deßhalb zahlen, weil er demselben Credit eröffnet hatte, sondern er haftet einzig nnd allein blos deßhalb, weil er den Wechsel unterschrieben hat, ohne daß man noch lange fragen würde, warum er dieß gethan. Es ist deßhalb auch von diesem Gesichtspunkte aus betrachtet die Formel „Werth in mir selbst" die passendste, weil sie — der verschiedensten Deutung fähig und eben dadurch die Art der Schadloshaltung des Trassanten verdeckend — diese ganze Frage aus dem Wechsel hinausweist. Andrerseits kann unter Umständen z. B. die Formel „Werth erhalten, Werth in Waaren" als Empfangsbescheinigung Bedeutung erlangen. Dasselbe gilt von dem üblichen Beisatz „und stellen es in Rechnung laut oder ohne Bericht", welcher die Abrechnung zwischen dem Trassanten und Trassaten betrifft, und sich auf den Avis bezieht, mit welchem man den Bezogenen davon in Kenntniß setzt, daß man auf ihn den Wechsel gezogen habe.

2. Das Accept. Wechselordnung Art. 18—24.

Hat der Trassant den Wechsel ausgestellt, so wird derselbe entweder vom Trassanten selbst, wenn er ihn zahlbar an seine eigene Ordre gestellt hat, oder von demjenigen, zu dessen Gunsten er ihn ausgestellt und in dessen Besitzer ihn übertragen hat, dem Bezogenen zur Annahme (zum Accept) präsentirt. Es kann dieß aber auch erst später, nachdem der Wechsel längst in Umlauf gesetzt ist, ja sogar erst am Verfalltag gleichzeitig mit der Präsentation zur Zahlung geschehen, wie wir später sehen werden. Halten wir uns zunächst an den gewöhnlichen Gang der Dinge; der Wechsel wird zunächst zum Accept präsentirt. Dieß geschieht am Wohnort des Bezogenen, in dessen Geschäftslokal, entweder durch den Wechselinhaber (Remittenten) in Person oder durch einen Bevollmächtigten desselben. (Bei Wechseln, welche eine bestimmte Zeit nach Sicht, d. h. nach dem Vorzeigen zur Annahme zahlbar sind, z. B. „8 Tage nach Sicht", muß dieß spätestens binnen zwei Jahren vom Tage der Ausstellung an geschehen, widrigenfalls der Wechsel hinfällig würde.) Der Trassat kann nun, wenn ihm der Wechsel präsentirt wird, entweder die Annahme (Acceptation) verweigern oder sich gar nicht erklären oder aber den Wechsel wirklich acceptiren. Letzteres geschieht dadurch, daß er auf der Vorderseite des Wechsels beisetzt „angenommen" oder „acceptirt" und darunter seinen Namen schreibt, mit oder ohne Beisatz des Datums. (Letzteres muß nur wiederum beigesetzt werden bei Wechseln auf eine bestimmte Zeit nach Sicht, damit daraus ersichtlich wird, wann der Wechsel verfällt.) Mit diesem Accept versehen, nimmt der Wechselinhaber denselben wieder an sich und hat nun einen Zweiten, welcher ihm neben dem Trassanten für die Zahlung haftet. Denn eben dadurch, daß der Bezogene sein Accept auf den Wechsel gesetzt hat, haftet er dem Wechselinhaber für die Einlösung des Wechsels zur Verfallzeit. Der Wechselinhaber hat zu dieser Zeit die freie Wahl, ob er den Acceptanten aus dem Accept in Anspruch nehmen will oder den Aussteller aus seinem in der Ausstellung liegenden Versprechen, für den Fall selbst zu zahlen, wenn der Trassat nicht

zahlen würde. Art. 23. So lange der Wechsel noch nicht acceptirt war, war aus demselben bloß eine Person verpflichtet (der Trassant) und nur eine Person berechtigt (der Wechselinhaber); jener haftete diesem für die Annahme des Wechsels und für die Zahlung. Durch das Accept wird nun aber überdieß der Trassat verpflichtet und zwar gegenüber dem Wechselinhaber zur Bezahlung der Wechselsumme am Verfalltag, gegenüber vom Trassanten aber zu richtiger Erfüllung des übernommenen Zahlungsauftrags, so daß, wenn der Trassant zur Zahlung angehalten würde, er sich rückwärts wieder aus dem Accepte an den Trassaten halten kann.

Der Bezogene kann aber auch unter Beschränkungen acceptiren, z. B. nur auf einen Theil der Wechselsumme (oder wie wir oben gesehen haben auf eine spätere Verfallzeit). Ein solches theilweises Accept darf der Wechselinhaber nicht zurückweisen, wogegen er bezüglich des nicht acceptirten Theils Protest erheben wird ꝛc.

Verweigert der Bezogene das Accept überhaupt, oder erklärt er sich bei der Präsentation des Wechsels nicht über die Acceptation, so läßt der Wechselinhaber hierüber Protest aufnehmen und hält sich nun an den Trassanten, indem er zunächst von ihm Sicherheit durch Bürgen oder Pfänder dafür verlangt, daß gleichwohl am Verfalltag die Bezahlung der Wechselsumme durch den Trassaten erfolgen werde.

Noch sind folgende Sätze bezüglich des Accepts zu beachten.

Jede auf den Wechsel geschriebene und vom Bezogenen unterschriebene Erklärung gilt für ein Accept, ebenso die bloße Namensunterschrift des Bezogenen auf der Vorderseite des Wechsels ohne allen Beisatz. Der Bezogene wird durch die Annahme wechselmäßig verpflichtet, die von ihm angenommene Summe zur Verfallzeit zu zahlen. Auch dem Aussteller haftet so der Acceptant, nicht aber umgekehrt der Aussteller dem Bezogenen.

3. Das Indossament. Art. 9—17.

Die Tratte hat im kaufmännischen Verkehr (und mit diesem haben wir allein hier zu thun) vorzüglich die Aufgabe, in kürzerem oder längerem Lauf eine Anzahl von Rechtsgeschäften abzuwickeln, welche unter sich in gar keinem Zusammenhang stehen; z. B. B. schuldet dem A. für Waaren 200 Fr., zahlbar in 3 Monaten; A. seinerseits hat an C. in Hamburg, C. wieder an D. in Wien, D. an E. in London, E. an F. in Newyork, F. wieder an G. in Berlin ꝛc. ebensoviel aus je ganz verschiedenen Rechtsgeschäften zu zahlen; statt daß nun jeder seine 200 Fr. baar an seinen Schuldner schickt und das Porto dafür bezahlt, rechnen sie alle unter sich ab mittelst einer Tratte über 200 Fr. zahlbar 3 Monate à dato, gezogen von A. auf B. Um diesen Kreislauf rechtsgiltig zu bewerkstelligen, dazu dient das Indossament oder Giro; d. h. wenn z. B. die Tratte von A. auf eigene Ordre ausgestellt war, so setzt A. auf die Rückseite des Wechsels die Worte:

„Für mich an die Ordre von C.
A.“

d. h. er indossirt oder girirt die Tratte an C., dieser wieder an D. u. s. w., bis sie durch Giro des F. endlich in die Hand des G. gelangt, welcher sie bei Verfall dem Bezogenen B. mit dem Verlangen der Zahlung präsentiren läßt.

Diese Indossirungen können erfolgen auch ehe der Wechsel vom Bezogenen acceptirt ist. In solchem Fall wird dann bei Verfall gleichzeitig der Wechsel zur Annahme und zur Zahlung präsentirt.

Die Indossamente können ferner auch blanco geschehen, d. h. so, daß der Indossant nur seine Namensunterschrift auf die Rückseite des Wechsels setzt und den Raum über der Namensunterschrift offen läßt (Blancogiro).

Das Indossament ist aber keine Cession (Abtretung der Rechte aus dem bisherigen Wechsel an einen Dritten), sondern es ist als neue Tratte anzusehen, welche sich an die alte nur anschließt und rechtlich die Wirkung hat, daß nun der Indossatar (d. h. derjenige, an welchen die Tratte indossirt ist, also im obigen Wechsel C.) nicht blos aus dem Indossamente als einer neuen Tratte gegen den Indossanten (A.), sondern daß er ebenso sehr aus der alten Tratte gegen den Aussteller A., sowie gegen den ursprünglichen Trassaten (B.) selbständig berechtigt wird. Denn der in der Ausstellung der Tratte gelegene Zahlungsauftrag ist nicht blos zu Gunsten des einzelnen, etwa in der Tratte bestimmt genannten Wechselinhabers, sondern zu Gunsten eines jeden ertheilt, in dessen Hände der Wechsel kommen wird, und der Trassant und Trassat haftet nicht blos dem ersten Wechselinhaber wechselmäßig, sondern jedem, der sich als rechtmäßiger Besitzer des Wechsels durch das Indossament legitimiren kann. Es gilt hier ganz das Gleiche was von jedem Papier auf den Inhaber (au porteur) z. B. einer Staatsobligation; auch diese wird immer zuerst einer einzelnen bestimmten Person gegeben, aber nie ihr ausschließlich, sondern immer so, daß jeder der Gläubiger sein soll, der das Papier in die Hände bekommt.

Aber beim Wechsel tritt das Weitere hinzu, daß dieser Uebergang auf der Urkunde selbst schriftlich beurkundet wird durch das Indossament. Auf diese Weise, indem sich Indossament an Indossament anreiht, ist die Möglichkeit gegeben, den Wechsel gleich baarem Gelde überallhin umzusetzen. Der erste Indossatar C. indossirt ihn weiter an D., dieser an E. u. s. f., bis er in die Hände von G. gelangt. So oft ein neues Indossament zu einem bereits bestehenden hinzutritt, so haftet immer wieder jedem neuen Indossatar der ursprüngliche Trassant und Trassat, und jeder Indossant seinem Indossatar und jedem folgenden Indossatar (Vormann — Nachmann). Und mit jedem weiteren Indossement erhöht sich die Sicherheit des Wechselinhabers, sofern jeder Indossant als neuer Garant der ursprünglichen Wechselsumme erscheint.

Ausgeschlossen wird diese Begebbarkeit des Wechsels nur dadurch, daß der Aussteller ausdrücklich die Worte „nicht an Ordre“ dem Wechsel beischreibt, es genügt nicht, die in den gedruckten Wechselformularen gewöhnlich enthaltenen Worte „oder an dessen Ordre“ einfach auszustreichen. Ist aber ein Wechsel ausdrücklich nicht an Ordre gestellt, z. B.

„Am 1. Juli 1868 zahlen Sie an C., aber nicht an dessen Ordre die Summe von" &c.

so ist jedes auf diesen Wechsel gesetzte Indossament ungiltig und null und nichtig.

Es kann aber auch erst ein Indossant durch einen Zusatz „nicht an Ordre" die weitere Begebung des Wechsels verbieten, während er ursprünglich an Ordre ausgestellt und weiter indossirt war. In solchem Fall tritt nun die Wirkung ein, daß derjenige, welcher die weitere Begebung seinem Indossatare verbot, blos diesem und seinen Vormännern, nicht aber auch etwaigen weiteren Indossataren des Wechsels haftet.

Eine andere Bedeutung hat übrigens der Beisatz „sine obligo" (ohne Verbindlichkeit) bei einem Indossament. In diesem Fall bleibt der betreffende Indossant ganz und gar außerhalb des Wechselverbands und sein Indossament gilt nicht als neue Tratte, sondern kommt blos insofern in Betracht, als dadurch für den ursprünglichen Trassanten und jeden Vorindossanten ein neuer Wechselberechtigter bezeichnet, also der Uebergang von der einen in die andere Hand ohne eigene Verbindlichkeit des betreffenden Indossanten vermittelt wird. Hievon wird im Handelsverkehr insbesondere dann Gebrauch gemacht, wenn ein Kaufmann einen Geschäftsfreund an einem andern Ort ersucht, ihm das Incasso eines Wechsels (namentlich auf einem sog. Nebenplatz) zu besorgen und letzterer will dieß nicht selbst thun, sondern wieder einen Dritten damit beauftragen. Hier indossirt er den Wechsel mit dem Beisatz „ohne Obligo oder sine obligo" auf diesen Dritten und verwahrt sich eben mit diesem Beisatz gegen jede eigene wechselmäßige Verbindlichkeit aus seinem Indossamente. Es vertritt hier das Indossament lediglich die Stelle einer besondern Vollmacht. Dasselbe gilt von einem Indossament „zum Incasso", „per procuram" &c. Ohne diesen Beisatz würde der Indossant, wenngleich er blos aus Gefälligkeit einen Auftrag übernommen hatte, dem Auftraggeber wechselmäßig für die Wechselsumme &c. haften. Es kommt andrerseits im kaufmännischen Verkehr auch sehr häufig vor, daß ein Kaufmann von einem andern eine Tratte auf seinen Wohnort oder an einem andern Platz zahlbar an Zahlungsstatt zugeschickt erhält; hier ist es üblich, daß er dieselbe in der stillschweigenden Voraussetzung richtigen Eingangs annimmt und gutschreibt. In diesem Fall haftet er für die Einhaltung aller wechselmäßigen Förmlichkeiten, z. B. rechtzeitiger Präsentation und Protestation &c. bei Gefahr des eigenen Verlusts, außer er hätte sich mit ausdrücklichem Vorbehalt „sine obligo" entweder auf dem Wechsel selbst oder brieflich sofort dagegen verwahrt.

Eine Tratte kann, wie wir gesehen haben, eine unbeschränkte Zahl Indossamente auf ihrem Rücken tragen, denn wenn letzterer zu kurz wird, so erhält er eine Allonge d. h. einen Papierstreifen angeklebt, auf welchem die fortgesetzten Indossamente angefügt werden. Zur Vorsicht wird das nächste Indossament so auf die Kleblinie geschrieben, daß die Schrift durch diese Linie durchschnitten wird. Häufig werden auch beliebige Zeichen auf die Kleblinie gesetzt und mit dem Indossament auf der Allonge begonnen.

Welche rechtliche Bedeutung hat aber der Beisatz „per aval“ zu einer Wechselunterschrift? Antwort: gar keine. An sich bedeutet es wohl, daß jemand als Bürge unterzeichnen will, aber im Wechselrecht haftet jeder, der einen Wechsel unterzeichnet, sei es mit dem ausdrücklichen Beisatz per aval oder ohne diesen, gerade so, wie der Trassant, so daß er vor oder zugleich oder nach diesem auf die ganze Wechselsumme belangt werden kann, ohne sich in den beiden ersten Fällen auf die Vorausklage gegen den Trassanten oder die Theilung der Wechselsumme berufen zu dürfen. Wenn man daher z. B. bloß als Zeuge oder als Pfleger einen Wechsel unterzeichnet, so darf man nicht versäumen, dies ausdrücklich beizufügen.

Desgleichen haftet der Mitunterzeichner eines Indossaments ebenso wie der Indossant, und der Mitunterzeichner eines Accepts gerade so wie der Acceptant.

Wird ein Wechsel indossirt, nachdem die für die Protesterhebung Mangels Zahlung bestimmte Frist abgelaufen ist, so erlangt der Indossatar die Rechte aus dem etwa vorhandenen Accepte gegen den Bezogenen und Regreßrechte gegen diejenigen, welche den Wechsel nach Ablauf der Frist indossirt haben. Ist aber der Wechsel vor dem Indossament bereits Mangels Zahlung protestirt worden, so hat der Indossatar nur die Rechte seines Indossanten gegen den Acceptanten, den Aussteller und diejenigen, welche den Wechsel bis zur Protesterhebung indossirt haben. Auch ist in solchem Falle der Indossant nicht wechselmäßig verpflichtet. —

4. Wirkungen des Wechsels.

Verfallzeit. Zahlung. Sicherstellung der Zahlung. Präsentation. Protest Mangels Zahlung. Regreß. Wechselklage und Wechselprozeß. Execution. Regreß auf Sicherstellung.

Die allerseits beabsichtigte Wirkung eines Wechsels ist die Zahlung bei Verfall.

Der Aussteller gibt, wie wir gesehen haben, dem Bezogenen den Auftrag, zu einer gewissen Zeit eine bestimmte Geldsumme an einen Dritten zu bezahlen, der Bezogene nimmt (wenigstens in den meisten Fällen) den Auftrag an, Beide mit dem Willen, daß der Auftrag wirklich vollzogen werden soll und beide auch mit der Wirkung, daß der Dritte den Vollzug nach Wechselrecht gegen sie erzwingen kann. Der dritte Wechselinhaber endlich begibt den Wechsel durch sein Indossament (Giro) an einen vierten weiter. Dadurch wiederholt er denselben Auftrag, den schon der Aussteller ertheilt hatte und in derselben Absicht und mit derselben eigenen wechselmäßigen Haftung und so geht es fort, bis der letzte Indossatar (Wechselinhaber) zur Verfallzeit die Einlösung des Wechsels d. h. dessen Bezahlung erlangt.

Wie wird nun die Verfallzeit oder Zahlungszeit berechnet? Ist als Verfallzeit im Wechsel die Mitte eines Monats („medio Juli“) bezeichnet, so ist der Verfalltag stets der 15. Tag des betreffenden Monats.

Lautet die Verfallzeit auf „Ende" eines Monats (ultimo), so ist der letzte Tag des Monats gemeint. Ist eine bestimmte Zahl von Tagen nach der Ausstellung benannt, so wird der Tag der Ausstellung nicht mitgerechnet, z. B. ein am 1. Juli 1868 ausgestellter, 10 Tage a dato zahlbarer Wechsel verfällt am 11. Juli 1868. Ist die Zeit nach Wochen bestimmt, so wird der Verfalltag durch den gleichnamigen Wochentag in der Zahlungswoche gebildet z. B. ein unterm 1. Januar als einem Donnerstag ausgestellter, 3 Wochen a dato zahlbarer Wechsel verfällt am Donnerstag den 22. Jan. Ist endlich die Zahlungszeit nach Monaten oder $^1/_4$, $^1/_2$ oder 1 ganzen Jahr festgesetzt, so verfällt der Wechsel an demjenigen Tage des Zahlungsmonats, welcher durch seine Zahl dem Tag der Ausstellung entspricht z. B. ein am 1. Jan. ausgestellter 3 Monate dato zahlbarer Wechsel würde am 1. April desselben Jahres verfallen. Bei einem Meßwechsel entscheidet die jeweilige Meß- oder Marktordnung, in Ermangelung einer solchen verfällt derselbe am Tag vor dem gesetzlichen Schluß der Messe.

Leistet nun am Verfalltag der Bezogene auf Vorzeigung und gegen Aushändigung des Wechsels Zahlung, so ist der Zweck des Wechsels erreicht, der Bezogene erhält den quittirten Wechsel und es ist nun der Bezogene sowohl als der Aussteller und jeder Indossant von seiner Verbindlichkeit daraus befreit; es hat damit der Bezogene den Aussteller, der Aussteller den Remittenten, dieser seinen Indossatar und jeder folgende Indossant je seinen Indossatar für seine Forderung an ihn befriedigt.

Damit aber die Zahlung erfolge und um sich für den Fall der Nichtzahlung sicher zu stellen, muß der Wechselinhaber verschiedene Förmlichkeiten beobachten.

Wir setzen hier den gewöhnlichen Fall, daß der Wechsel vor Verfall bereits acceptirt war. Zunächst hat nun der Inhaber des Wechsels oder der letzte benannte Indossatar sich am Verfalltag oder — wenn dieser ein Schalttag, ein Festtag oder ein allgemeiner Feiertag*) ist — am nächstfolgenden Werktag zum Bezogenen und zwar in dessen Geschäftslokal während den gewöhnlichen Arbeitsstunden zu begeben und den Wechsel vorzuzeigen und sich dadurch zu Erhebung der Zahlung zu legitimiren; er kann aber in seinem Auftrag auch einen Bediensteten rc. zu diesem Zwecke abordnen. Der Bezogene hat, um sicher zu gehen, genau die Legitimation des Wechselinhabers zu prüfen und wenn er diese richtig findet, gegen Ausfolge des quittirten Wechsels zu zahlen. Thut er dies nicht oder wird er nicht angetroffen, so hat der Wechselinhaber spätestens am zweiten Werktag nach dem Verfalltag den Wechsel wiederholt präsentiren zu lassen und zugleich wenn die Zahlung wieder nicht erfolgt oder der Bezogene nicht angetroffen wird, Protest Mangels Zahlung erheben zu lassen. Letzteres ist bloß dann nicht nothwendig, wenn der Wechsel vom Aussteller nicht weiter begeben worden ist, sondern von ihm selbst einzig und allein gegen den Acceptanten

*) Die allgemeinen Feiertage sind nicht in allen Staaten dieselben. Uebereinstimmend gelten: Neujahr, Oster- und Pfingstmontag, Himmelfahrt- und Christfest, Stephan.

geltend gemacht wird. Aber selbst in diesem Fall darf der Aussteller Protest erheben lassen und wird, um sich den Beweis der erfolgten Präsentation zu sichern, gut daran thun und kann auch Ersatz der Protestkosten verlangen. Zur Präsentation genügt es aber nicht, wenn der Wechselinhaber etwa den Acceptanten brieflich benachrichtigt, er sei im Besitz des heute verfallenden Wechsels 2c. und fordere ihn auf, denselben zu bezahlen. Vielmehr muß der Wechsel selbst dem Acceptanten angeboten werden.

Der Protest muß durch einen Notar oder einen Gerichtsbeamten aufgenommen werden und muß enthalten 1. eine wörtliche Abschrift des Wechsels und aller darauf befindlichen Indossamente und Bemerkungen; 2. den Namen oder die Firma der Personen, für welche und gegen welche der Protest erhoben wird; 3. das an die Person, gegen welche protestirt wird, gestellte Begehren, ihre Antwort oder die Bemerkung, daß sie keine gegeben habe oder nicht anzutreffen gewesen sei; 4. die Angabe des Orts, sowie des Kalendertags, Monats und Jahrs, an welchem diese Aufforderung geschehen oder ohne Erfolg versucht worden ist; 5. die Unterschrift des Notars oder Gerichtsbeamten, welcher den Protest aufgenommen hat, mit Beifügung des Amtssiegels. Zur Ausübung des bei nicht erlangter Zahlung statthaften Regresses gegen den Aussteller und die Indossanten ist absolut erforderlich, daß der Wechsel zur Zahlung präsentirt worden ist und daß sowohl diese Präsentation als die Nichterlangung der Zahlung durch einen rechtzeitig darüber aufgenommenen Protest dargethan wird. Die Erhebung des Protestes ist am Zahlungstag zulässig, sie muß aber spätestens am zweiten Werktage nach dem Zahlungstage geschehen. Verfällt der Wechsel an einem Sonntag oder allgemeinen Feiertag, so ist der nächste Werktag der Zahlungstag. (Art. 41. 92.) Hierüber gibt es nun bekanntlich zweierlei Auslegungen. Am 21. Febr. 1867 hat nemlich das Berliner Obertribunal in einem Spezialfall dahin entschieden, daß für einen am Samstag fälligen Wechsel der Montag der letzte Respekttag sei, indem es den Ausdruck, „am zweiten Werktag“ dahin interpretirte, es sei genügend, wenn der zweite Tag nach dem Verfalltag ein Werktag sei. Früher wurde in Deutschland allgemein angenommen, daß beide Tage Werktage sein müssen, die Protesterhebung eines am Samstag fälligen Wechsels daher noch am Dienstag erfolgen könne. In neuerer Zeit nun ist auch das Berliner Obertribunal zu der letzteren Auslegung zurückgekommen und darf dieselbe also nunmehr als die giltige für ganz Deutschland angesehen werden.

Häufig trifft man in einem Wechsel die Clausel „ohne Protest“ oder „ohne Kosten“. Es ist dieß die Aufforderung desjenigen Ausstellers oder Indossanten, welcher diesen Beisatz gemacht hat, daß kein Protest erhoben werden solle (um die Kosten zu ersparen). Es ist dies aber eine höchst zweifelhafte Ersparniß. Denn einmal ist der letzte Wechselinhaber gar nicht daran gebunden, er kann gleichwohl protestiren lassen und die Protestkosten aufrechnen und ersetzt verlangen. Sodann aber muß, wenn kein Protest erhoben worden ist, im Bestreitungsfall derjenige, welcher jenen Beisatz gemacht hat, doch die erfolgte Präsentation erweisen, welche ja eben durch den Protest am sichersten und einfachsten erwiesen wird und welche

bei Unterlassung des Protestes oft gar nicht oder sehr schwer zu erweisen ist, weil im Wechselprozeß kein Zeugenbeweis und bezüglich der erfolgten Präsentation auch keine Eideszuschiebung zugelassen wird, also der Beweis doch nur durch eine Urkunde geführt werden kann.

Was hat, um nun von einem andern Wechselverpflichteten die Zahlung zu sichern, wenn bei Vorzeigung der Wechsel vom Acceptanten nicht bezahlt wird, außer dem Protest weiter zu geschehen? Hierüber besagt der Art. 45. der W.-O.: Der Inhaber eines Mangels Zahlung protestirten Wechsels ist verpflichtet, seinen unmittelbaren Vormann innerhalb zweier Tage nach dem Tag der Protesterhebung von der Nichtzahlung des Wechsels schriftlich zu benachrichtigen, zu welchem Ende es genügt, wenn das Benachrichtigungsschreiben innerhalb dieser Frist zur Post gegeben ist. Jeder benachrichtigte Vormann muß sodann binnen derselben vom Tag des empfangenen Berichts zu berechnenden Frist seinen nächsten Vormann in gleicher Weise benachrichtigen. Derjenige Inhaber oder Indossatar, welcher die Benachrichtigung unterläßt oder dieselbe nicht an den unmittelbaren Vormann ergehen läßt, wird hiedurch den sämmtlichen oder den übersprungenen Vormännern zum Ersatz des aus der unterlassenen Benachrichtigung entstandenen Schadens verpflichtet. Auch verliert derselbe gegen diese Personen seinen Anspruch auf Zinsen und Kosten, so daß er nur die Wechselsumme zu fordern berechtigt ist. Kommt es auf den Nachweis der dem Vormann rechtzeitig gegebenen Benachrichtigung an, so genügt zu diesem Zweck der durch einen Postschein geführte Beweis, daß ein Brief von dem Betheiligten an den Adressaten an dem angegebenen Tag abgegangen ist. Es ist also vorsichtshalber ein solcher Brief stets zu recommandiren. Außerdem zeigt sich aus Vorstehendem, daß jeder Kaufmann, der im Wechselverkehr steht, um nicht zu Schaden zu kommen, von jedem Wechsel, welchen er unterschreibt, vollständige Copie desselben nehmen muß, um dereinst zu wissen, wer seine Vormänner sind; sowie auch, daß er ein eigenes Wechselterminbuch führen muß, um jeden Tag daraus ersehen zu können, ob nicht ein Wechsel verfällt und um nichts zu versäumen. Am besten geschieht beides in Form eines Wechselcontobuches, in welches der Zeitfolge nach jeder Wechsel, welcher im Haus ein- oder ausgeht, seinem ganzen Inhalte nach und mit besonderer Notirung des Verfalltags eingetragen wird. Wo der Wechselverkehr ein seltener ist, kann der Eintrag im Copirbuch und die Notirung des Verfalltages im Geschäftskalender genügen. —

Der Inhaber eines Mangels Zahlung protestirten Wechsels kann die W e c h s e l k l a g e gegen alle Wechselverpflichteten, oder auch nur gegen einige oder einen derselben anstellen, ohne dadurch seinen Anspruch gegen die nicht belangten Verpflichteten zu verlieren. Er ist an die Reihenfolge der Indossamente nicht gebunden.

Nehmen wir zunächst den einfachsten Fall, wo der Aussteller aus einem Wechsel klagt, welcher an seine eigene Ordre gestellt und wo also der Aussteller zugleich der Remittent ist. Hier hat er nur einen aus dem Wechsel Verpflichteten, nemlich den Bezogenen, der den Wechsel acceptirt hat. Denn vor der Acceptation besteht für denselben keinerlei Verpflichtung aus dem

Wechsel und auf Acceptirung eines Wechsels kann niemand belangt werden, wer sich nicht besonders hiezu verbindlich gemacht hat. Wenn also der Aussteller und Remittent gegen seinen Acceptanten klagen will, was hat er dabei zu beobachten und was muß der Inhalt der Klage sein? Als Antwort geben wir folgendes Formular einer Wechselklagschrift: „B. hat einen am 1. Jan. 1868 von mir (A.) an meine eigene Ordre auf ihn gezogenen Wechsel über 100 fl. südd Währung zahlbar 3 Monate a dato am gleichen Tag (1. Januar) acceptirt. Am Verfalltag (1. April 1868) wurde dem B. der hier beiliegende Wechsel im Original vorgezeigt (präsentirt) unter der Aufforderung, denselben sofort zu bezahlen. Da jedoch keine Zahlung erfolgte, so wird gebeten, gegen B. den Wechselprozeß einzuleiten und Ladung zu erlassen und sofort — wenn entweder B. an dieser Tagfahrt den Wechsel anerkennt oder durch sein Ausbleiben stillschweigend sein Anerkenntniß zu erkennen gibt — zu Recht zu erkennen, daß B. schuldig sei, die eingeklagte Wechselsumme von 100 fl. nebst 6% Zins vom 2. April 1868 an und die Protestkosten zu bezahlen und sämmtliche Prozeßkosten zu ersetzen. Zugleich wird gebeten, insolange bis alldies geschehen sein wird, die Execution in seine paratesten Mittel anzuordnen.“ Diese Klagschrift nebst Beilagen wird in doppelter Ausfertigung dem Wechselgericht des Wohnorts des Acceptanten oder desjenigen Orts, an welchem der Wechsel zahlbar ist, übergeben. Vom Wechselgericht wird sofort das Duplikat der Klage nebst Beilagen dem Beklagten nebst Vorladung auf eine der nächsten Sitzungen zugestellt und in dieser alsbald, wenn der Beklagte nicht erschienen ist oder den Wechsel anerkennt, dem Klagantrag gemäß erkannt, das Erkenntniß verkündigt und wechselmäßige Execution binnen kürzester Frist angeordnet.

Nehmen wir einen complicirteren Fall, nämlich den Fall des Wechselregresses d. h. wenn der Wechsel durch mehrere Indossamente in dritte Hände übergegangen ist. Hier bestimmt die Wechselordnung im Art. 50. und 51. folgendes:

Die Regreßansprüche des Inhabers, welcher den Wechsel Mangels Zahlung hat protestiren lassen, beschränken sich auf

1. die nicht bezahlte Wechselsumme nebst 6 Procent jährlicher Zinsen vom Verfalltag ab;
2. die Protestkosten und sonstigen Auslagen;
3. eine Provision von 1/3 Procent (aus der Wechselsumme);

Der Indossant, welcher den Wechsel eingelöst oder als Rimesse (an Zahlungsstatt) erhalten hat, ist von einem früheren Indossanten oder von dem Aussteller zu fordern berechtigt:

1. die von ihm bezahlte oder durch Rimesse berichtigte Summe nebst 6 Procent jährlicher Zinsen vom Tag der Zahlung;
2. die ihm entstandenen Kosten;
3. eine Provision von 1/3 Procent.

Hat also z. B. der Aussteller A. den am 1. Jan. 1868 an seine eigene Ordre auf B. gezogenen und von diesem acceptirten Wechsel über 100 fl. zahlbar 3 Monate a dato, durch Indossamente auf C., dieser wieder auf D., von da auf E., F. und G. übertragen, so lassen sich folgende Fälle

denken. Entweder hat G. am Verfalltag (1. April) den Wechsel bei dem Bezogenen B. Mangels Zahlung protestiren lassen, so hat G., weil er dem F. für die Uebertragung des Wechsels die Wechselsumme hat bezahlen oder wenigstens sich dafür hat belasten lassen müssen, nunmehr seinen Regreß an F., E., D., C., B. und A. d. h. er erholt sich bei diesen oder einem derselben, indem er von ihm die am Verfalltag nicht bezahlte Wechselsumme nebst 6 % Zins, Protestkosten, Spesen (Porti 2c.) und 1/3 % Provision im Weg der Klage fordert. Die Provision kann bloß im Regreßweg gefordert werden, weil sie den Ersatz für dasjenige bildet, was der Wechselinhaber an Schaden dadurch erleidet, daß die Wechselsumme nicht bei Verfall richtig eingelöst wurde. Im vorliegenden Fall z. B. ist G. selbst dem Handelsgebrauch gemäß von F. nicht bloß mit der Wechselsumme, sondern auch mit 1/3 % Provision aus derselben belastet worden, sobald F. durch Benachrichtigung des G. erfahren hat, daß der Wechsel von B. nicht eingelöst worden ist. Oder aber, F. hat sofort auf die Benachrichtigung hin den Wechsel von G. eingelöst d. h. die Wechselsumme gegen Ausfolge des Wechsels baar bezahlt oder als Rimesse d. h. an Zahlungsstatt von E. erhalten,*) so kann F. von E., D., C. oder A. die an G. bezahlte oder die mit dem Wechsel von E. an ihn berichtigte Summe von D., C. oder A. ersetzt verlangen nebst 6 % Zins vom Tag der Zahlung an. Ferner die gehabten Auslagen für Protest, Provision, Porto 2c. (sog. Retourspesen) und eine eigene Provision von 1/3 % aus der Hauptsumme.

In diesen Fällen ist in der Klagschrift dieser weitere Sachverhalt unter Anschluß der Belege kurz anzugeben und die Bitte auf das zu stellen, was nach Vorstehendem gefordert werden kann. Es ist also weiter anzugeben, daß und wie der Wechsel von A. an C. und von da an D., E., F. und G. weiter begeben und indossirt (girirt) worden ist, sodann, daß und wie der Wechsel bei Verfall präsentirt und protestirt, daß und wie jeder Vormann vom Protest benachrichtigt worden ist, endlich daß und wie G. den Wechsel von F. übernommen oder daß und wie F. den Wechsel von G. eingelöst oder als Rimesse von E. erhalten und was er dafür ausgegeben hat, ferner ist der Nachweis über alle Spesen zu geben.

Das weitere Wechselprozeßverfahren richtet sich dann je nach den Erklärungen des Beklagten. Bleibt er bei der Verhandlung aus oder anerkennt er seine Wechselunterschrift, ohne erhebliche Einreden vorzubringen, so wird sofort dem Klagantrag gemäß gegen ihn erkannt, wenn der Inhalt der Klage in Ordnung ist. Der Art. 83 der Wechselordnung bestimmt wegen der Einreden folgendes:

„Ist die wechselmäßige Verbindlichkeit des Ausstellers oder des Acceptanten durch Verjährung oder dadurch, daß die zur Erhaltung des Wechselrechts gesetzlich vorgeschriebenen Handlungen (Präsentation und Protest) verabsäumt sind, erloschen (präjudicirt), so bleiben dieselben dem Inhaber des Wechsels nur soweit verpflichtet, als sie sich mit dessen Schaden be-

*) ohne daß der Wechsel von B. acceptirt war.

reichern würden. Gegen die Indossanten, deren wechselmäßige Verbindlichkeit erloschen ist, findet auch ein solcher Anspruch nicht mehr statt." Auf die Verjährungsfristen werden wir weiter unten zu sprechen kommen. Sodann bestimmt der Art. 82 der Wechselordnung: „Der Wechselschuldner kann sich nur solcher Einreden bedienen, welche aus dem Wechselrechte selbst hervorgehen oder ihm unmittelbar gegen den jedesmaligen Kläger zustehen." Nun geht, wie wir im Bisherigen gesehen haben, aus dem Wechselrecht selbst hervor, welche Wechsel ungiltig sind, wer wechselfähig ist, was zu Erhaltung des Wechselrechts zu thun erforderlich ist rc. Weiter aber ist hier im Art. 82 vorgeschrieben, daß wenn z. B. der beklagte Wechselschuldner B. geltend machen will, A. habe ihn durch falsche Vorspielungen zu Unterzeichnung des Wechsels verleitet, oder er habe die Wechselsumme bereits an D. bezahlt oder mit E. verrechnet rc., so kann er dies nur, wenn A. oder D. oder E. gegen ihn klagt. Gegen C., F. oder G. kann er diese Einreden im Wechselverfahren nicht vorbringen, d. h. wenn er sie vorbringt, wird er im Wechselprozeß damit abgewiesen oder wenigstens zum besonderen Verfahren verwiesen, mit anderen Worten, es bleibt ihm nur übrig, gegen C., F. oder G. eine besondere Klage wegen Betrug, Zahlung einer Nichtschuld rc. beim ordentlichen Gericht (statt beim außerordentlichen Wechselgericht) anzustellen. So viel von den Einreden im Wechselverfahren nach allgemeinem Wechselrecht.

Alle übrigen Regeln des Wechselverfahrens sind den Partikulargesetzgebungen überlassen und auch wirklich in den verschiedenen Staaten Deutschlands sehr verschieden.

Die wechselmäßige Execution schließlich unterscheidet sich im wesentlichen von den übrigen Executionsweisen 1. durch ihre Raschheit und Unerbittlichkeit und dadurch, daß sie stets an den paratesten Mitteln des Beklagten vollzogen wird; 2. dadurch, daß neben der Execution gegen das Vermögen auch die Execution gegen die Person des Schuldners statthaft ist (Wechselarrest). Letztere dauert, übrigens gegen Vorschuß der Kosten Seitens des Klägers, so lange fort, bis der Kläger vollständig (also auch um die vorgeschossenen Haftkosten) befriedigt ist. In manchen Ländern Deutschlands besteht die Schuldhaft übrigens auch für andere als Wechselforderungen; jedoch ist (z. B. in Oesterreich, Preußen,) bereits der Anfang mit Aufhebung der Schuldhaft gemacht und wird dieselbe wohl nirgends mehr lange bestehen. Auch die da und dort bestehenden Vorzugsrechte des Wechsels im Concurs verschwinden nach und nach (wie sie z. B. bereits in Württemberg wieder aufgehoben worden sind) und es bleibt dem Wechsel nur der in seiner formellen Natur liegende Vorzug, wie solcher in der allgemeinen deutschen Wechselordnung begründet ist. Um diesen Vorzug für eine anderweitige Forderung zu erwerben, hat der Gläubiger das einfache Mittel in der Hand, daß er z. B. ein Anlehen statt es unter Ausstellung eines gewöhnlichen Schuldbriefs zu geben bloß gegen Ausstellung eines Wechsels gibt oder daß er den Betrag seiner Waarenforderung rc. nach Uebereinkunft mit dem Schuldner in Gestalt einer Tratte auf den Schuldner zieht, wie dies im größeren kaufmännischen Verkehr überall üblich

ist. Er hat dann den Vortheil, daß wenn sein Schuldner die Tratte acceptirt hat, derselbe der Forderung keine andern Einwendungen mehr entgegensetzen kann, als solche, welche aus dem Wechselrecht selbst hervorgehen und ihm unmittelbar gegen den Kläger zustehen, so daß der Schuldner, wenn es zur Klage kommt, nicht mehr auf das ursprüngliche Schuldverhältniß zurückgreifen und z. B. wegen Mangelhaftigkeit der gelieferten Waaren die Zahlungspflichtigkeit in Abrede ziehen kann. —

Wir haben bisher bloß den Fall im Auge gehabt, daß der Wechsel vor Verfall schon *acceptirt* war. War er aber noch nicht acceptirt, so fällt die Präsentation zur Annahme und Zahlung in einen Act zusammen und wird der Trassat, wenn er Zahlung leisten will, auch die Acceptation nicht verweigern; verweigert er aber die Zahlung, so verweigert er selbstverständlich zu gleicher Zeit auch das Accept und es erfolgt ein gedoppelter Protest.

Für den Fall, daß die Annahme des Wechsels verweigert wird, be- Art. 25—28 der W.-O. folgendes:

1. Wenn die Annahme eines Wechsels überhaupt nicht, oder nur unter Einschränkungen erfolgt ist, so sind die Indossanten und der Aussteller wechselmäßig verpflichtet, gegen Aushändigung des Mangels Annahme aufgenommenen Protestes genügende Sicherheit dafür zu leisten, daß die Bezahlung des Wechsels, sowie die Erstattung der durch die Nichtannahme veranlaßten Kosten am Verfalltag erfolgen werde (*Sicherstellung wegen nicht erhaltener Annahme*).

   Jedoch sind diese Personen auch befugt, auf ihre Kosten die schuldige Summe bei Gericht oder bei einer andern zur Annahme von Depositen ermächtigten Behörde oder Anstalt niederzulegen. Der Remittent sowie jeder Indossatar wird durch den Besitz des Mangels Annahme aufgenommenen Protestes ermächtigt, von dem Aussteller und den übrigen Vormännern Sicherheit zu fordern und im Wege des Wechselprozesses darauf zu klagen.

2. Die bestellte Sicherheit haftet nicht bloß dem Regreßnehmer, sondern auch allen übrigen Nachmännern des Bestellers, insofern sie gegen ihn den Regreß auf Sicherstellung nehmen. Sie muß zurückgegeben werden sobald die vollständige Annahme des Wechsels erfolgt ist oder wenn gegen den Regreßpflichtigen, welcher sie bestellt hat, binnen Jahresfrist nicht auf Zahlung des Wechsels geklagt wird oder wenn die Zahlung des Wechsels erfolgt oder seine Wechselkraft erloschen ist.

Außerdem kann *Sicherstellung* auch gefordert werden wegen *Unsicherheit des Acceptanten*, nemlich

1. wenn über das Vermögen des Acceptanten der Concurs eröffnet worden ist oder der Acceptant die Zahlungen eingestellt hat;
2. wenn nach Ausstellung des Wechsels eine Execution in das Vermögen des Acceptanten fruchtlos ausgefallen oder wider denselben wegen Erfüllung einer Zahlungsverbindlichkeit die Vollstreckung des Personalarrestes verfügt worden ist.

Wenn in diesen Fällen die Sicherheit vom Acceptanten nicht geleistet,

und deßhalb Protest gegen ihn erhoben ist, so kann der Wechselinhaber und jeder Indossatar gegen Auslieferung des Protestes von seinen Vormännern Sicherheit fordern.

5. Wechselverjährung. Art. 77—80.

1) Der wechselmäßige Anspruch gegen den Acceptanten verjährt in 3 Jahren vom Verfalltag des Wechsels an gerechnet.

Die Regreßansprüche des Inhabers gegen den Aussteller und die übrigen Vormänner verjähren

a) in 3 Monaten, wenn der Wechsel in Europa zahlbar war (mit Ausnahme von Island und den Faröern),
b) in 6 Monaten, wenn der Wechsel in den Küstenländern von Asien und Afrika längs des mittelländischen und schwarzen Meeres oder in den dazu gehörigen Inseln dieser Meere zahlbar war,
c) in 18 Monaten, wenn der Wechsel in einem außereuropäischen Lande oder in Island oder den Faröern zahlbar war.

Die Verjährung beginnt gegen den Inhaber mit dem Tage des erhobenen Protestes.

2) Die Regreßansprüche des Indossanten gegen den Aussteller und die übrigen Vormänner verjähren ebenso in 3, 6, bzw. 18 Monaten wie bei 1. Gegen den Indossanten lauft die Frist, wenn er, ehe eine Wechselklage gegen ihn angestellt worden, vom Tage der Zahlung, in allen andern Fällen aber vom Tage der ihm geschehenen Behändigung der Klage oder Ladung.

Die Verjährung wird nur durch Behändigung der Klage unterbrochen und nur in Beziehung auf denjenigen, gegen welchen die Klage gerichtet ist. Jedoch vertritt in dieser Hinsicht die vom Beklagten geschehene Streitverkündigung die Stelle der Klage.

2. Abschnitt.

Besondere Arten der Tratte. — Wechselduplicate und Wechselcopien. — Nothadresse, Ehrenaccept und Ehrenzahlung. — Ausländische Wechsel. — Falsche Wechsel.

1) In der Regel sind der Trassant, Trassat und Remittent drei verschiedene Personen, nothwendig ist dieß aber nicht, es gibt vielmehr auch Tratten, in welchen (wie wir oben schon gelegentlich gesehen haben) die Person des Trassanten und Remittenten ein und dieselbe ist, sog. Tratten an eigene Ordre. Eine solche lautet z. B.

„Am 1. Juli d. J. zahlen Sie die Summe von 100 Fr. an mich selbst (oder: an die Ordre meiner selbst oder an meine eigene Ordre".

So lange ein solcher Wechsel nicht acceptirt ist, hat er keinen Werth für

den Remittenten. Ist er aber einmal acceptirt, so ist hieraus der Trassat (Acceptant) zu richtiger Bezahlung der im Wechsel genannten Summe am Verfalltag verpflichtet. Der Aussteller und Remittent kann dann aber gerade wie bei der andern Tratte der dritte als Remittent den Wechsel weiter indossiren und haftet dann als Indossant wechselmäßig.

2) Es kann auch der Trassant und Trassat eine und dieselbe Person sein, sogenannte trassirt-eigene Wechsel. Diese lauten dahin:

Frankfurt a. M., 1. April 1868.

„Am 1. Juli d. J. zahlen Sie gegen diesen Wechsel die
„Summe von hundert Gulden an C.
„Herrn A. in Augsburg. A.

Solche Wechsel kommen vor, wenn ein und dasselbe Haus an verschiedenen Orten Etablissements besitzt und nun das an einem Orte (Frankfurt a. M.) etablirte Geschäft das am andern Ort (Augsburg) etablirte anweist, eine gewisse Summe zu zahlen. Zur Giltigkeit solcher Wechsel gehört es, daß der Zahlungsort ein vom Ort der Ausstellung verschiedener sei, weil andernfalls die Wahl einer Trattenform eine reine Spielerei wäre (statt eines Solawechsels, worüber später).

3) Der sog. Domicilwechsel oder domicilirte Wechsel ist dazu bestimmt, um den Bezogenen, wenn er auch anderswo wohnt, zu beauftragen, an einen gewissen dritten Ort Zahlung zu leisten. Z. B. A. hat in Berlin 100 Thlr. an B. zu bezahlen, hat aber in Berlin keine Geschäftsverbindung, wohl aber schuldet ihm C. in Leipzig dieselbe Summe. Er trassirt nun folgendermaßen:

„Am 1. Juli d. J. zahlen Sie an B. die Summe von 100 Thlr.
Herr C. in Leipzig,
zahlbar in Berlin. A.

Zum Accept wird dieser Wechsel dem C. in Leipzig präsentirt; zur Zahlung aber in Berlin; ebenso protestirt. Der Acceptant kann aber hier sofort beim Accept eine andere Person in Berlin benennen, welche für ihn zahlen soll (Domiciliat), z. B. „angenommen, zahlbar bei D. in Berlin." Zahlt auf Vorzeigen der Domiciliat nicht, so muß gegen ihn Protest erhoben werden, um die wechselmäßigen Ansprüche an den Acceptanten zu wahren. Auch muß ein solcher Wechsel auf Verlangen dem Trassaten zum Accept präsentirt werden, widrigenfalls der Trassant und die Indossanten von ihrer Wechselpflicht entbunden wären, wozu bei andern Wechseln, wie wir weiter oben gesehen haben, der Wechselinhaber nicht gezwungen werden kann.

4) Auch Wechselduplikate und Wechselcopien kommen zur Erleichterung und Sicherung des Wechselverkehrs vor. So sehr nemlich die Einholung des Accepts im Interesse des Wechsels liegt, so sehr widerstreitet es doch hinwiederum seiner freien Bewegung als eines kaufmännischen Papiergeldes, wenn er seinem natürlichen Lauf entzogen werden soll, um dem Trassaten zur Annahme präsentirt zu werden. In einem einzigen Exemplar ausgestellt, ist bei jedem Wechsel dieser Widerstreit der Interessen möglich,

während die einfachste Lösung darin liegt, daß der Wechsel in mehreren Exemplaren ausgestellt wird, von denen das eine für den Verkehr bestimmt, der Träger der Indossamente wird, während das andere dem Trassaten zum Accept präsentirt werden soll. In dieser Beziehung dienen die Wechselduplikate und Wechselcopien zur Erleichterung und Bequemlichkeit des Wechselverkehrs, in einer andern die Duplikate zu seiner Sicherheit. Wenn nemlich ein Wechsel auf größere Entfernungen verschickt werden muß, wie namentlich wenn er über See geht, soll der Gefahr seines Verlustes durch Ausstellung desselben in mehreren Exemplaren begegnet werden. Hier wie dort ist es also immer nur ein einziger Wechsel, um dessen Bezahlung es sich handelt. Bei Wechselduplikaten erhält das erste Exemplar die Bezeichnung „Primawechsel", das zweite heißt „Secundawechsel", das dritte „Tertia" u. s. w. Hier ist darauf zu achten, daß man nicht die verschiedenen Exemplare an verschiedene Leute indossirt, weil man sonst mehrfach in Anspruch genommen werden könnte, und aus demselben Grunde darf man den Wechsel nicht bezahlen, ohne sich sämmtliche Duplicate zugleich ausfolgen zu lassen. Ebenso bei den Wechselcopien. Hier wird das eine dem Trassanten zum Accept zugeschickt, das andere Exemplar indossirt und weiter begeben; auf letzterem muß jedoch bemerkt werden, wo das erste sich befindet. Zu diesem Behuf kann jeder Wechselinhaber, sei es der Remittent oder der Indossant, eine Copie des Originalwechsels machen, er bezeichnet auf demselben, bis wohin die Abschrift geht („bis hieher Copie") und schließt hieran sein Originalindossament. Art. 66—72.

5) Die Nothadresse und Ehrenintervention haben den Zweck, die Weigerung des Trassaten zu Annahme oder Zahlung des Wechsels für die Wechselinteressenten unschädlich zu machen. Art. 56—65.

Die Nothadresse, die sich auf dem Wechsel des Trassaten in den Worten „nöthigenfalls" oder „im Fall der Noth bei Herrn N. N." befindet, zeigt dem Wechselinhaber für den Fall, daß der Trassat die Annahme oder Zahlung weigern würde, einen neuen Weg, wie er sich beides verschaffen könne, indem sie ihn an den Nothadressaten weist. Die Ehrenintervention besteht darin, daß dritte, in der Nothadresse nicht genannte Personen den Inhaber des Wechsels aufsuchen, um ihm die Annahme oder Zahlung desselben aus freien Stücken dann zu offeriren, wenn der Trassat und die Nothadresse dieß geweigert. Der Nothadressat und der Ehrenintervenient hat die freie Wahl, zu wessen Gunsten er acceptiren oder zahlen will. Mit dem Accept zu Gunsten des Trassanten will er diesen und eben damit alle Indossanten von der Sicherheitsleistung befreien; und ganz ebenso müssen auch alle Indossanten von der Verbindlichkeit den Wechsel zu bezahlen entbunden sein, wenn der Nothadressat oder Ehrenintervenient, die Stelle des Trassanten vertretend, Zahlung leistet. Erklärt dagegen der Nothadressat oder Ehrenintervenient, daß er zu Gunsten eines Indossanten den Wechsel acceptire oder zahle, so soll hiemit nur dieser (Honorat) und seine Nachmänner gedeckt sein, während der Honorat gegen seine Vormänner immer noch seine Regreßrechte behält. Der Inhaber eines mit einer Nothadresse versehenen, zum Accept noch nicht präsentirten Wechsels präsentirt denselben

in erster Linie dem Trassaten; nimmt dieser den Wechsel an, so kommt die Nothadresse vorerst nicht in Betracht. Weigert er aber die Annahme, so läßt der Wechselinhaber Protest erheben und wendet sich an die Nothadresse, und erst wenn auch diese sich weigert, läßt er auch gegen sie Protest erheben und verlangt auf Grund beider Proteste Sicherstellung des Wechsels von den andern Wechselverpflichteten. Acceptirt aber die Nothadresse (was sie in einem Anhang zum Protest gegen den Trassaten unter Beifügung dessen, zu dessen Gunsten sie acceptirt haben will, erklärt), so hat sie die Verpflichtung, binnen der nächsten zwei Tage denjenigen, zu dessen Gunsten sie acceptirte, unter Uebersendung des Protestes hievon zu benachrichtigen, damit der Honorat sich gegen etwaige Vormänner die Sicherstellung des Wechsels wahren kann. — Der Nothadressat ersetzt hienach mit seinem Nothaccepte die sonst dem Honoraten obgelegene Verbindlichkeit zur Sicherstellung des Wechsels. Er haftet aus diesem Accept sämmtlichen Nachmännern des Honoraten wie jeder Acceptant, aber nur bis zum zweiten Werktag nach Verfall, er wird frei von seinem Versprechen, wenn bis dahin die Zahlung nicht von ihm verlangt wird. — Der Wechselinhaber ist dagegen nicht gezwungen, das Accept eines Ehreninterventienten anzunehmen, wohl aber die Zahlung.

Hat aber der Nothadressat oder Ehreninterventient gezahlt, so hat er ein Recht auf Rückforderung des Gezahlten gegen den Honoraten sowie den Regreß gegen einen etwaigen Acceptanten und sämmtliche Vormänner des Honoraten.

6) Ausländische Wechsel. Art. 84—86.

Die Fähigkelt eines Ausländers, wechselmäßige Verpflichtungen zu übernehmen, wird nach den Gesetzen des Staats beurtheilt, welchem derselbe angehört. Jedoch wird ein nach den Gesetzen seines Vaterlandes nicht wechselfähiger Ausländer durch Uebernahme von Wechselverbindlichkeiten im Inlande verpflichtet, insofern er nach den Gesetzen des Inlands wechselfähig ist. Die wesentlichen Erfordernisse eines im Ausland ausgestellten Wechsels sowie jeder andern im Ausland ausgestellten Wechselerklärung werden nach den Gesetzen des Ortes beurtheilt, an welchem die Erklärung erfolgt ist. Entsprechen jedoch die im Ausland geschehenen Erklärungen den Anforderungen des inländischen Gesetzes, so kann daraus, daß sie nach ausländischen Gesetzen mangelhaft sind, kein Einwand gegen die Rechtsverbindlichkeit der später im Inland auf den Wechsel gesetzten Erklärungen entnommen werden. Ebenso haben Wechselerklärungen, wodurch sich ein Inländer einem anderen Inländer im Ausland verpflichtet, Wechselkraft, wenn sie auch nur den Anforderungen der inländischen Gesetzgebung entsprechen.

Ueber die Form der mit einem Wechsel an einem ausländischen Platz zur Ausübung oder Erhaltung des Wechselrechts vorzunehmenden Handlungen entscheidet das dort geltende Recht.

7) Falsche Wechsel. Auch wenn die Unterschrift des Ausstellers eines Wechsels falsch oder verfälscht ist, behalten dennoch das ächte Accept und die ächten Indossamente die wechselmäßige Wirkung. Aus einem mit einem falschen oder gefälschten Accept oder Indossament versehenen Wechsel

bleiben sämmtliche Indossanten und der Aussteller, deren Unterschriften ächt sind, wechselmäßig verpflichtet. Art. 75. 76.

Dritte Abschnitt.

Vom eigenen oder trockenen (Sola-) Wechsel. — Begriff. — Erfordernisse. — Unterschied von der Tratte.

Art. 96—100.

Der Solawechsel enthält keinen Zahlungsauftrag an einen Dritten, sondern blos das Wechselversprechen des Ausstellers und weil er eben deßhalb nicht in erster Linie auf den dem Aussteller bei Dritten (dem Trassaten) zukommenden Credit basirt ist, gilt er für den Kaufmann oft nicht mehr als ein in manchen Beziehungen allerdings bevorzugter Schuldschein desjenigen, der bei Dritten keinen Credit in Anspruch nehmen kann. Seine Formel ist:

„Ich zahle gegen diesen (Sola-) Wechsel am 1. Juli d. J. 100 Fr. an B."

In der Tratte hatte der Aussteller nur bedingt, nemlich nur für den Fall zu zahlen versprochen, wenn der Trassat nicht Zahlung leiste, der Aussteller des eigenen Wechsels verspricht sie unbedingt. Im übrigen aber ist sein Versprechen gleicher Art wie das des Ausstellers einer Tratte; es ist ein Schuldversprechen ohne Angabe eines Schuldgrundes; weil in Form des Wechsels gegeben, ist es ausnahmsweise giltig. Die wesentlichen Erfordernisse eines Solawechsels sind dieselben wie die eines gezogenen Wechsels, nur daß die Person des Trassaten wegfällt.

Als Zahlungsort gilt im Zweifel der Ort der Ausstellung.

Eines besondern Accepts bedarf es natürlich hier nicht, es fällt daher Präsentation zur Annahme und Protest Mangels Annahme weg.

Dagegen ist der Solawechsel wie die Tratte indossirbar.

Am Verfalltag fordert der Inhaber des Solawechsels die im Wechsel genannte Summe vom Aussteller und wenn dieser die Zahlung nicht freiwillig leisten sollte, hat er, um sie gerichtlich zu erzwingen, weiter nichts als die Wechselurkunde vorzulegen; eines Protestes bedarf es nicht. Dagegen verjährt der Anspruch gegen den Aussteller eines Solawechsels wie gegen den Acceptanten einer Tratte jedenfalls in 3 Jahren vom Verfall an. War aber der Solawechsel indossirt und am Verfalltag nicht bezahlt worden, so hat der Wechselinhaber, um sich seine Rechte gegen den Indossanten zu wahren, rechtzeitig Protest erheben zu lassen und den Vormann hievon zu benachrichtigen, gerade wie bei der Tratte. Gegen den Indossanten verjährt sein Anspruch in 3 Monaten 2c. wie bei der Tratte, wie überhaupt sonst im wesentlichen die Grundsätze von der Tratte auch hier Platz greifen.

Anhang zum Wechselrecht.

Einen wörtlichen Abdruck der Allgemeinen Deutschen Wechselordnung zu geben, hielten wir für überflüssig. Dagegen bringen wir noch

Zusatzbestimmungen, welche einige Staaten getroffen haben.

1. Bayern. 1) Wechselarrest ist gegen diejenigen Personen unzulässig, welche nach besondern Provinzialgesetzen davon ausgenommen sind. 2) Bei den vom Ausland eingesandten Usowechseln wird die Verfallzeit auf 14 Tage, vom Tage der Präsentation der Wechsel an, festgesetzt. 3) Die Vorschrift des Art. 92 der Wechselordnung findet auf diejenigen Tage Anwendung, welche nach den Gesetzen oder dem Herkommen eines jeden Orts als christliche Feiertage im Wechselgeschäft gegolten haben. 4) Für Augsburg werden der Montag und Donnerstag als allgemeine Zahltage bestimmt. 5) Das Vorzugsrecht der Wechselforderungen im Concurse wird aufgehoben. 6) Deßgleichen sind alle den Juden entgegenstehenden Ausnahmebestimmungen hinsichtlich der Wechselgeschäfte aufgehoben.

2. Bremen. Die Bezahlung eines Wechsels muß spätestens 4 Uhr Nachmittags geschehen. Die Protestirung ist nur von 9 Uhr Morgens bis 7 Uhr Abends zulässig. Wird ein zur Annahme übergebener Wechsel, auf geschehene Anforderung des Inhabers nicht noch an demselben Tage zurückgeliefert, und bis den andern Morgen behalten, so ist der Wechsel für acceptirt zu halten und der Bezogene die Zahlung auf den Verfalltag zu leisten verbunden. Die Wechselgläubiger haben im Concurs keinen Vorzug vor den übrigen Gläubigern. Allgemeine Zahltage: Mittwoch und Sonnabend; wenn solche Feiertage sind, die nächsten Werktage.

3. Frankfurt a. M. Zu Art. 18. Wechsel, welche auf die erste Meßwoche zahlbar lauten, können in der Ostermesse erst am Dienstag und in der Herbstmesse erst am Montag der genannten Woche zur Annahme präsentirt und in Ermangelung derselben protestirt werden. Solche Wechsel, welche auf die Messe ohne weitere Angabe oder auf die zweite oder auf die dritte Meßwoche zahlbar lauten, können erst am Montage der zweiten Woche zur Annahme präsentirt und in deren Ermangelung protestirt werden.

Zu Art. 29. Der Zeitpunkt eines Falliments oder einer Concurseröffnung bestimmt sich durch den Tag, an welchem der Schuldner seine Zahlungseinstellung angezeigt oder das Gericht die Einschreitung im Wege des Creditverfahrens verhängt hat.

Zu Art. 35. Wechsel, die auf eine Messe, ohne nähere Angabe der Woche, oder auf die Zahlwoche einer Messe lauten, müssen am Samstage der zweiten Woche bezahlt oder protestirt werden. Wechsel, die auf die erste, zweite oder dritte Woche einer Messe lauten, müssen am Samstage der benannten Meßwoche bezahlt oder protestirt werden.

Zu Art. 37. Diejenigen Wechsel, welche in preuß. Courant zu 105 Kreuzern oder in preuß. Thalern, wenn das Wort „effectiv“ nicht beigefügt ist, auf Frankfurt ausgestellt worden, kann der Bezogene entweder in preuß. Silbergeld oder in Gulden, den preuß. Thaler zu 1 fl 45 Xr gerechnet, bezahlen. Diejenigen Wechsel, welche in Franken, wenn das Wort „effectiv“ nicht beigefügt ist, auf Frankfurt ausgestellt worden, kann der Bezogene in franz. Silbergelde oder in Gulden, den Franken zu 28 Xr gerechnet, bezahlen.

Die Proteste müssen Vormittags von 9 — 12 und Nachmittags von 2—5 Uhr durch einen der besonders ernannten Wechselnotare aufgenommen werden.

4. Hamburg. Zu Art. 37. Wenn ein Wechsel auf eine fremde Landesmünze, welche hier keinen Umlauf hat, lautet, ohne daß der Aussteller dabei das Wort „effec-

tiv" oder ein gleichbedeutendes gebraucht, oder eine andere Bestimmung über die Art der Bezahlung getroffen hat, so ist die Wechselsumme entweder in der im Wechsel benannten Münze oder in Banco nach dem zur Verfallzeit notirten, oder, wenn solche Notirung nicht stattfindet, nach dem sonst geltenden kurzen Cours auf dem hauptsächsten Wechselplatz des Landes, welchem seine Münze angehört, zu bezahlen.

Zu Art. 39. Bei einem in Banco zahlbaren Wechsel vertritt die auf denselben gesetzte Anweisung, auf welchem Banco-Conto der Betrag abgeschrieben werden soll (Bank-Indorso), die Stelle der nach Art. 39 der Allgem. Deutschen Wechselordnung vor dem Empfang der Zahlung vorzunehmenden Quittirung des Wechsels.

Zu Art. 24 und 43. Ein auf Altona, zahlbar Hamburg, gezogener Wechsel gilt, wenn nicht ein bestimmter in Hamburg wohnhafter Domizilat darauf benannt ist, nicht als Domizilwechsel, und ist daher in Altona zur Zahlung zu präsentiren.

Zu Art. 56 und 62. Die in den Art. 56 und 62 der Allgem. Deutschen Wechselordnung enthaltene Vorschrift der Präsentation des Wechsels an die auf den Zahlungsort lautenden Nothadressen gilt auch für Altonaische Nothadressen, welche sich auf einem auf Altona gezogenen Wechsel befinden.

Zu Art. 62 und 63. Wenn gleich ein Ehren-Acceptant nach Art. 62 und 63 der Allgem. Deutschen Wechselordnung nur verpflichtet ist, sein Accept gegen ihm geschehene Einlieferung des vom Inhaber ordnungsmäßig erhobenen Protestes Mangels Zahlung einzulösen, so bleibt es demselben doch gestattet, nach Maßgabe des Hamburger Gebrauchs, die Zahlung auf Verfall auch bereits vor erhobenem Protest zu leisten. — Er tritt durch solche Zahlung in die Rechte des Inhabers gegen den Honoraten, dessen Vormänner und den Acceptanten, und hat sodann die zur Ausübung dieser Rechte von der Wechselordnung vorgeschriebenen Förmlichkeiten an die Stelle des Inhabers seinerseits zu erfüllen.

Zu Art. 92. Verfällt ein in Banco zahlbarer Wechsel während des Bankschlusses, so ist der nächste Werktag, an welchem die Bank wieder geöffnet ist, der Zahlungstag. — Wechselproteste dürfen nur bis 7 Uhr Abends erhoben werden, es sei denn, daß der Protestat mit der späteren Erhebung sich einverstanden erklärt, was im Proteste zu bemerken ist. — Der Betrag in Disconto genommener Wechsel muß am Tage der Ueberlieferung, der Betrag gekaufter Wechsel auf auswärtige Plätze am nächstfolgenden Werktage bezahlt werden. Gegen den Säumigen findet, mit Vorbehalt eines nach den Umständen einzuleitenden Strafverfahrens, die schleunigste gerichtliche Procedur statt, und kann sofort auf die erste Citation, je nach dem Antrage des Klägers, Realexecution oder Wechselarrest, und zwar ohne Rücksicht auf etwa dawider einzulegende Rechtsmittel, verfügt werden.

5. Großherzogthum Hessen. Die Klagen aus eigenen (trockenen) Wechseln gehören auch dann vor die Handelsgerichte, wenn sie weder von Handeltreibenden unterschrieben, noch Handelsgeschäfte zur Veranlassung haben — In Betreff des Wechselarrestes ist unter anderem verfügt, daß derselbe nicht zulässig ist gegen Personen, welche das 70. Lebensjahr angetreten haben, und gegen beide Ehegatten zugleich; ferner, daß der verhaftete Schuldner entlassen wird 1) nach sechsmonatlicher Haft, wenn die Schuld an Hauptgeld unter 500 fl, nach einjähriger Haft, wenn die Schuld an Hauptgeld 500 fl oder mehr, aber weniger als 1500 fl, nach achtzehnmonatlicher Dauer der Haft, wenn die Schuld an Hauptgeld 1500 fl oder mehr, aber weniger als 3000 fl, nach zweijähriger Haft, wenn die Schuld an Hauptgeld 3000 fl oder mehr beträgt; 2) wenn der Schuldner zum Militärdienst einberufen wird; 3) wenn der Schuldner während der Dauer der Haft das 70. Lebensjahr angetreten hat. — Der Gläubiger, welcher die Freilassung des Schuldners auf dessen Ansuchen gestattet hat, ist befugt, späterhin die Wiederverhaftung zu verlangen; jedoch hat diese erneuerte Haft nur unter Einrechnung der Zeit der früher bestandenen Haft anzudauern.

6. Oesterreich. In Oesterreich gilt die Allgemeine Deutsche Wechselordnung mit wenigen Abänderungen als Gesetz vom 25. Januar 1850 und über das Wechsel-(Prozeß-)Verfahren ein Gesetz von demselben Tage. Einzelne Punkte sind noch in mehreren weiteren Verordnungen weiter ausgeführt. Dieselben Gesetze gelten in Kroatien, Slavonien, der serbischen Wojwodschaft und dem Temeser Banat, ebenso in Siebenbürgen, Krakau, der Militärgrenze und Ungarn. In neuester Zeit beabsichtigt man aber in letzterem Lande, das alte Wechselrecht wieder einzuführen. Das Einführungsgesetz vom 25. Januar 1850 verfügt in Betreff der Meß- und Marktwechsel für diejenigen Kronländer, in denen das allgemeine bürgerliche Gesetzbuch gilt, daß Wechsel, welche auf inländische Messen oder Märkte zahlbar gestellt sind, nicht vor dem Anfang des Marktes, und wenn er 8 Tage oder länger dauert, nicht vor der zweiten Hälfte desselben zur Acceptation präsentirt werden dürfen; ferner, daß solche Wechsel, wenn der Markt oder die Messe nur einen Tag dauert, an diesem Tage fällig werden, sodann, daß die Verfallzeit an dem Tage vor dem gesetzlichen Schlusse des Marktes oder der Messe eintritt, wenn der Markt mehrere, jedoch nicht über 8 Tage dauert; endlich, daß Wechsel, welche auf Märkte von mehr als achttägiger Dauer lauten, am dritten Tage vor dem gesetzlichen Schlusse des Marktes verfallen.

7. Sachsen. 1) Für Leipziger Meßwechsel sind nur solche Wechsel zu achten, welche, ohne Bezeichnung eines Monats- oder Wochentages als Verfalltags, schlechthin in einer namhaft gemachten Leipziger Messe in Leipzig zahlbar lauten. Die Frist der Präsentation zur Annahme für solche Wechsel beginnt am Tage nach Einläutung der Messe, in welcher nach Inhalt des Wechsels die Zahlung geschehen soll. 2) Usowechsel, welche vom Auslande aus in Sachsen zahlbar gestellt sind, verfallen am vierzehnten Tage nach der Präsentation zur Annahme. 3) Leipziger Meßwechsel verfallen in der Jubilate- und Michaelis-Messe Donnerstags nach Ausläutung der Messe, in der Neujahrsmesse den 12. Januar, und wenn dieser auf einen Sonntag fällt, am folgenden Tage. 4) Bei Wechseln, welche in einer Leipziger Messe mit Bezeichnung einer der Meßwochen an einem bestimmten Wochentage zahlbar gestellt sind, ist unter der „ersten Meßwoche" die vor Einläutung der Messe oder sogenannte Böttcherwoche, unter der „zweiten" die darauf folgende (eigentliche Meßwoche), unter der „dritten" die Zahlwoche, d. i. die Woche nach Ausläutung der Messe, zu verstehen. Lautet ein Wechsel schlechthin zahlbar „in der Meßwoche", so versteht man darunter die Woche zwischen Einläutung und Ausläutung der Messe. 5) Der Ausdruck „nach Cours" ohne specielle Bezeichnung, ist von dem Cours am Verfalltage, wie er Vormittags 9 Uhr in dem letzten am Zahlorte, oder falls dieser kein Wechselplatz ist, am nächsten Wechselplatze ausgegebenen Courszettel notirt ist, zu verstehen. Fehlt jede Beziehung auf Cours, so wird die angegebene Sorte nach ihrem Münzwerthe angenommen, z. B. der Louisd'or zu 5 Thalern, der Dukaten zu 3 Thalern im Vierzehnthalerfuße. 6) Wechselproteste können nur von früh 9 Uhr bis Abends 6 Uhr aufgenommen werden.

Der Wechselstempel

oder die Wechselstempelgebühr ist eine indirekte Steuer, welcher der Wechselverkehr unterliegt. Derselbe beträgt

in Amsterdam a) bei Wechseln auf das Inland:

bis 300	Gulden	ƒ —	21	Cts.
„ 500	„		34½	„
„ 1000	„		69	„
„ 1500	„	ƒ 1.	3½	„

und so fort von je 500 Gulden 34½ Cents.

b) Bei Wechseln auf das Ausland. Gerade die Hälfte der vorigen Beträge, indem die Scala mit 600 ƒ, 1000 ƒ beginnt und dann stets um 1000 ƒ steigt.

Antwerpen. a) Für die im Inlande ausgestellten oder zahlbaren Wechsel bis 200 Francs 10 Centimes bis 500 Frcs. 25 Cts. und so jede weitere 500 Frcs. 25 Cts.

b) Die im Auslande ausgestellten und im Auslande zahlbaren zahlen, wenn sie in Belgien circuliren, die Hälfte obiger Beträge.

Berlin. Unter 50 Rℓ stempelfrei, von da an 5 Sgr. von je Rℓ 400. — Lautet ein Wechsel in Friedrichsd'or zahlbar, so werden 100 Rℓ in Gold = 110 Rℓ Cour. gerechnet.

Bremen. 1 Grot von je 25 Louisd'orthalern.

Frankfurt a. M. $^1/_2$‰, also 3 Xr von je 100 Gulden, aber in der Art, daß bis zu 149. 59 nur 3 Xr.

249. 59	„	6 „
349. 59	„	9 „

erhoben werden u. s. f.

Frankreich. Bei 100 Franken 5 Cts., bei 1000 Fr. 50 Ct., bei 10,000 Fr. 1 Fr., also für je 100 Fr. 5 Centimes.

Hamburg von 100 Bℳ	nichts.		
101—200 Bℳ	2 Schill.	Cour.	
201—300 „	3	„	„
301—400 „	5	„	„

und so fort von je weiteren 400 Bℳ 5 Schillinge Courant.

London für fremde Wechsel unter 5 £ 1 Pence,	unter 50 £ 6 Pence,	
„ 10 „ 2 „	„ 75 „ 9 „	
„ 25 „ 3 „	„ 100 „ 1 Schill.	

und so fort von je 100 £ 1 Schilling.

Inländische Wechsel unter 25 £ 1 Pence,	unter 100 £ 4 Pence,
„ 50 „ 2 „	„ 200 „ 8 „
„ 75 „ 3 „	

und so fort von je 100 £ 4 Pence.

Oesterreich. Von 1 bis 100 Gulden 5 Neukreuzer und so von jedem weiteren 100 Gulden 5 Nkr., so daß 10,000 — eine Gebühr von 5 Gulden, 28,000 von 14 Gulden zahlen.

Rußland. Bei Wechseln im Inlande zahlbar.

Von	1	bis	150	Silberrubel	—	R.	30 Kop.,	bis	6000	12	S.R.
„	151	„	300	„	—	„	90 „	„	7500	15	„
„	301	„	900	„	1	„	80 „	„	9000	18	„
		„	1500	„	3	R.	— „	„	10000	21	S.R.
		„	2000	„	4	„	20 „	„	12000	24	„
		„	3000	„	6	„	— „	„	13000	27	„
		„	4500	„	9	„	— „	„	15000	30	„

Königreich Sachsen. Die Stadt Leipzig war bis zum Jahr 1862 ermächtigt, als Entschädigung für die Kriegsschäden vom Oktober 1813 einen Stempel zu erheben.

Seit 15. Juli 1868 unterliegen nun im ganzen Königreich Sachsen alle Wechsel und Anweisungen einer Stempelgebühr von 1 Neugroschen für 100 Rℓ.

Die Werthsumme wird wie folgt berechnet:

10 Thaler in Gold	Rℓ	11.	—	Sgr.	—	d.
1 Hamburger Bancomark . . .	„	—	15	„	—	„
1 „ Courantmark . . .	„	—	12	„	—	„

1 Thaler dänische Reichsmünze . .	*Rℓ*	— 22	Sgr.	5 d.
1 Gulden österr. Währung . . .	„	— 20	„	— „
1 Gulden holl. und südd. Währung	„	4. —	„	— „
1 Frank, Lira	„	— 8	„	— „
1 Pfund Sterling	„	6. 20	„	— „
1 Rubel Silber effectiv	„	1. 2	„	— „
1 nordamerik. Dollar in Gold . .	„	1. 12	„	— „

Bei allen genannten Staaten und Wechselplätzen wird je ein angefangener Normalbetrag für voll gerechnet, also z. B. in Hamburg 402 *B.ℬ* für 800 *B.ℬ*, in Berlin 405 *Rℓ* für 800 *Rℓ* zählen.

Die bürgerlichen oder allgemeinen Feiertage der allgemeinen deutschen Wechselordnung.

Die allgemeinen Feiertage sind in

Frankfurt: Außer den Sonntagen der erste Januar, der Charfreitag, der Ostermontag, Christi Himmelfahrtstag, der Pfingstmontag, der Buß- und Bettag (der Freitag vor dem ersten Adventssonntag), die zwei Weihnachtsfeiertage.

Preußen: Weihnachten, Ostern, Pfingsten, je 2 Tage, Neujahr, ein Bußtag (Mittwoch nach Jubilate), Charfreitag und Himmelfahrt und für Katholiken Allerheiligen (1. Nov.).

Sachsen: Neujahr, Erscheinungsfest (6. Jan.), Ostermontag, Himmelfahrt Christi, Pfingstmontag, den 31. Okt. (Reformationsfest), der 25. und 26. Dezember, die beiden Bußtage (Freitag vor Oculi und Freitag vor dem letzten Sonntage nach Trinitatis).

Großherzogthum Hessen: Neujahr, Charfreitag, Ostermontag, Himmelfahrt Christi, Pfingstmontag und die beiden Weihnachtsfeiertage.

Württemberg: Neujahrsfest, Erscheinung Christi, Charfreitag, Oster- und Pfingstmontag, Himmelfahrt Christi, Frohnleichnam, Feiertag, Peter und Paul (29. Juni), Maria Himmelfahrt (15. August), das Christfest und der erste Feiertag nach demselben. An den übrigen Kalenderfeiertagen sollen die gerichtlichen Arbeiten nur während des Gottesdienstes ruhen.

In Beziehung auf Hamburg ist zu bemerken, daß wenn ein in Banco zahlbarer Wechsel während des Bankschlusses (2. Jan.) verfällt, so ist der nächste Werktag, an welchem die Bank wieder geöffnet ist, der Zahltag.

Von den Anweisungen.

Die kaufmännischen Anweisungen unterscheiden sich der Form nach gar nicht oder nur wenig von den Wechseln; die zur Ausfüllung vorräthigen Formulare sind oft ganz gleichlautend, so daß man nur je nach dem man sie für den einen oder den andern Zweck benützen will, an der betreffenden Stelle das Wort „Wechsel“ oder „Anweisung“ ausfüllen darf. In rechtlicher Hinsicht besteht aber der bedeutende Unterschied, daß der Aussteller des Wechsels sich für die Bezahlung desselben verbindlich macht, der Aussteller einer Anweisung nicht. Erst der in der Anweisung Bezogene übernimmt eine Verbindlichkeit, wenn er sein Accept auf dieselbe setzt.

In einigen Staaten gelten nur die gewöhnlichen civilrechtlichen Bestimmungen über die aus den Anweisungen übernommenen Verpflichtungen, andere haben bei Einführung der allgemeinen Wechselordnung Bestimmungen über die Anweisungen gegeben, welche dieselben dem Wechsel in soferne näher bringen, als der Bezogene durch sein Accept wechselmäßig verpflichtet wird. Folgendes enthält die wichtigsten Bestimmungen:

Bayern. 14. März 1851.

§. 1. Kaufmännische Anweisungen sind den gesetzlichen Bestimmungen über gezogene Wechsel unterworfen, in so weit nicht durch das gegenwärtige Gesetz etwas anderes bestimmt ist.

§. 2. Als kaufmännische Anweisung ist jede Urkunde zu betrachten, welche in ihrem Texte als Anweisung bezeichnet und mit den im Art. 4 Ziffer 2—8 der allgemeinen deutschen Wechselordnung aufgeführten Erfordernissen eines gezogenen Wechsels versehen ist. Bei Anweisungen, welche in einer fremden Sprache ausgestellt sind, wird ein dem Worte „Anweisung" entsprechender Ausdruck in der fremden Sprache erfordert.

§. 3. Es besteht keine Verpflichtung für den Inhaber, die Anweisung zur Annahme zu präsentiren, und für den zur Zahlung Angewiesenen (Assignaten), sich über die Annahme zu erklären; auch findet wegen der Verweigerung der Annahme oder einer Erklärung darüber keine Protesterhebung und keine wechselmäßige Regreßnahme statt.

§. 4 Wird die Anweisung freiwillig acceptirt, so entsteht daraus für den Acceptanten dieselbe Verbindlichkeit, wie aus der Annahme eines gezogenen Wechsels, jedoch mit der §. 6 festgesetzten Einschränkung.

§. 6. Die gesetzlichen Bestimmungen über den Wechselarrest finden bei kaufmännischen Anweisungen keine Anwendung.

Frankfurt a. M. Einf.-G. §. 12:

Eine Wechselklage kann nicht nur durch einen gezogenen Wechsel begründet werden, sondern auch

a) durch diejenigen Anweisungen, welche zur Einlösung eines Wechsels dem Wechselinhaber an Zahlungsstatt zugestellt werden, um an der Casse eines Dritten den Betrag zu erheben;
b) durch Anweisungen, welche acceptirt sind;
c) durch Anweisungen, die an Ordre gestellt sind;
d) durch Schuldscheine und Zahlungsversprechen, welche an Ordre lauten (billets à ordre).

Königreich Sachsen. Beinahe gleichlautend, wie Bayern, nur mit der weiteren Bestimmung:

Anweisungen mit den vorstehend bezeichneten rechtlichen Wirkungen müssen mindestens auf eine Summe von 50 Rthlr. lauten und dürfen als das weiteste Ziel der Zahlbarkeit drei Monate nicht überschreiten. Sollten Anweisungen auf eine niedrigere Summe oder auf eine längere Zeit gestellt sein, so sind dieselben in dem einen wie in dem andern Falle als gezogene Wechsel zu betrachten und können daher sofort zum Accept präsentirt und Mangels Annahme wie auch Mangels Zahlung protestirt werden.

Sachsen-Weimar.

§. 2. Auf Uso zahlbar gestellte Anweisungen verfallen am vierzehnten Tage nach ihrer Präsentation zur Sicht;

und ferner noch:

§. 5. Im Wechselhandel werden unter Wechseln ohne besondere Vereinbarung Anweisungen nicht verstanden.

Das niederländische Handelsgesetzbuch sagt über die Anweisungen, daß die an Ordre, aber am gleichen Orte des Ausstellers zahlbar gestellte Anweisung ganz dem Wechsel gleich gehalten wird, nur mit der Ausnahme, daß der Regreß an die Indossanten nach deren Reihenfolge genommen werden muß, der Aussteller aber nach freier Wahl zuerst belangt werden darf.

Aehnlich wird es im Großherzogthum Baden gehalten.

Wechsel- und Anweisungsformulare.

Auf Seite 485 sind bereits die wesentlichen Erfordernisse eines gezogenen Wechsels (Tratte) angegeben. Nach denselben hätte ein Wechsel in folgender Form volle Geltung.

Leipzig, den 1. Sept. 1868.

Am 15. Oktober d. J. zahlen Sie gegen diesen Wechsel an Herren Freund & Comp. die Summe von Vierhundert Thaler Preuß. Courant.

Herrn Otto Marius Alfred Wagner.
in Berlin.

Der kaufmännische Gebrauch, auch einige ausländische Gesetze, z. B. das französische, verlangen jedoch noch weitere Angaben und zwar

1) wie man den Werth empfangen hat.

Der Aussteller kann den Betrag des Wechsels an den Bezogenen berichtigen a) durch baare Zahlung, es heißt in diesem Fall „Werth (baar) erhalten". b) Durch Gutschreiben des Betrags in Rechnung, „Werth in Rechnung". c) Durch Waaren, „Werth in Waaren", und d) auf irgend eine andere Weise, über die der Aussteller sich mit dem Bezogenen verständigte, „Werth verstanden".

Der Aussteller kann den Werth durch einen andern berichtigt haben, es wird dann heißen „Werth baar empfangen von Herrn N. N.", oder Werth auf Rechnung .... (hieher kommen die Anfangsbuchstaben des Namens desjenigen, auf dessen Rechnung der Werth kommt).

Lautet der Wechsel an die Ordre des Ausstellers, so kann von einem Empfang oder irgend einer sonstigen Berichtigung des Werths des Wechsels nicht die Rede sein und man schreibt dann „Werth in mir selbst", weil der Aussteller den Werth noch in sich selbst besitzt.

2) Wem der Bezogene den Wechselbetrag in Rechnung zu stellen hat.

Es kommt häufig vor, daß ein Wechsel nicht für eigene, sondern für fremde Rechnung gezogen wird, eine solche Tratte heißt Commissionstratte. Man setzt in diesem Falle hinter die Worte „und stellen sie (ihn) auf Rechnung ...." noch die Anfangsbuchstaben desjenigen, für dessen Rechnung gezogen wird.

3) Ob die Tratte laut oder ohne Bericht gezogen worden ist.

Man schreibt „laut Bericht", „ohne Bericht", „laut oder ohne Bericht"

Im ersten Fall ertheilt man den Bezogenen Bericht, im zweiten gar keinen und im dritten gelegentlich oder gar nicht. Bei kleinen Beträgen wird gewöhnlich kein oder nur gelegentlich Bericht ertheilt.

Gewöhnlich hat man gedruckte Wechselformulare, die man nur auszufüllen braucht.

Formular eines gezogenen Wechsels (Tratte) mit Accept, Indossamenten und Quittung.

Prima.

Berlin, den 15. Oct. [1])

Magdeburg, den 1. September 1868. Für Rthlr. 400. — Pr. Ct. [2])

Am 15. October d. J. zahlen Sie gegen diesen Prima[3])-Wechsel an die Ordre der Herren Freund & Comp. [4]) die Summe von

Vierhundert Thaler Preuss. Courant;

den Werth in Rechnung, und stellen ihn auf Rechnung, laut Bericht.

Herrn Otto Marius Alfred Wagner.

Berlin.

Nro. . . . [5]) Angenommen Otto Marius. [6])

Rückseite.

Für uns an die Ordre des Herrn Arndt, Werth erhalten.
Breslau, den 5. Sept. 1868.
Freund & Comp.

Für mich an die Ordre des Herrn F. G. Müller, Werth in Rechnung.
Leipzig, den 15. Sept. 1868.
R. Arndt.

Für mich an die Ordre des Herrn Ad. Bär, Werth in Rechnung.
Leipzig, den 16. Sept. 1868.
F. G. Müller.

Erhalten
Ad. Bär.

Anmerkungen. 1) Um Wechsel leichter im Portefeuille auffinden zu können, bemerkt man häufig oberhalb des Textes den Ort und die Verfallzeit mit rother Tinte.

2) Die Wechselsumme wird gewöhnlich hier mit Zahlen wiederholt.

3) Wenn ein Wechsel auch nur in einem Exemplar ausgestellt wird, so bezeichnet man denselben doch gewöhnlich als erstes Exemplar (Prima), weil man nicht weiß, ob nicht später ein zweites (Secunda) nöthig wird.

4) Den Wohnort des Nehmers des Wechsels (des Remittenden) giebt man nicht an.

5) Die Nummer bezieht sich auf das Wechselscontro des Ausstellers; auch die Indossanten setzen die Nummer ihrer Wechselscontro auf den Wechsel, oft mit den Anfangsbuchstaben ihrer Firmen.

6) Das Accept kann auch quer oder schräg auf die Vorderseite des Wechsels gesetzt werden.

Secunda zu obigem Primawechsel.

Secunda.

Magdeburg, den 1. September 1868. Für $\mathscr{R}\!\!\!\!/$ 400. — Pr. Ct.

Am 15. Oct. d. J. zahlen Sie gegen diesen Secunda-Weshsel an die Ordre der Herren Freund & Comp. die Summe von

Vierhundert Thaler Preuss. Courant;

den Werth in Rechnung, und stellen ihn auf Rechnung, laut Bericht.

Herrn Otto Marius Alfred Wagner.

Berlin. Prima zur Annahme bei Herrn Robert Klein.

Nro. . . . Die acceptirte Prima ausgeliefert den 12. Oct. 1868 an Herrn Ad. Bär.

Anmerkung. Wagner sendet die Prima an einen Geschäftsfreund (Robert Klein), um sie acceptiren zu lassen und dann so lange zu behalten, bis sie der sich legitimirende Eigenthümer der girirten Secunda absfordert. Bei Versendung der Secunda schrieb Wagner auf dieselbe „Prima zur Annahme bei Herrn Robert Klein". Jeder Nehmer der Secunda wurde nun auch Eigenthümer der Prima und konnte sie von Klein jederzeit fordern. Der letzte Inhaber Ad. Bär ließ sich die acceptirte Prima von Klein geben, der aus den Indossamenten ersah, daß Bär der rechtmäßige Eigenthümer war und setzte die Notiz, „die acceptirte Prima ausgeliefert den 12. October an Herrn Ad. Bär" darauf und strich den Satz „Prima zur Annahme ꝛc.". Marius zahlte gegen Auslieferung der Prima und Secunda; wäre nur die Secunda präsentirt worden, so hätte er die Zahlung verweigert, weil er sein Accept mit der Secunda nicht erhalten hätte.

Es versteht sich von selbst, daß man statt der Secunda auch die Prima in Umlauf setzen und auf der Secunda das Accept einholen kann, doch ist das gewöhnlich nicht der Fall.

Commissionstratte an eigene Ordre gezogen, von einer Nothadresse acceptirt.

Prima.

Frankfurt a/M., den 10. August 1868. Per *fl* 250. — südd. W.

Zwei Monate dato zahlen Sie gegen diesen Prima-Wechsel an die Ordre von mir selbst die Summe von

Zweihundertfünfzig Gulden südd. Währung;

den Werth in mir selbst und stellen ihn auf Rechnung L. S. laut Bericht. Carl Müller.

Herrn O. Sailer
Augsburg.
Nöthigenfalls bei Herrn Chr. Winkler.

Angenommen zu Ehren des Ausstellers nach erhobenem Protest. Augsburg, den 20. Sept. 1868. Chr. Winkler.

Ein domicilirter Wechsel.

Prima.	Zürich, 12. August 1868. Für Fcs. 485. — Drei Wochen dato zahlen Sie gegen diesen Prima-Wechsel an die Ordre der Herren David & Comp. die Summe von *Vierhundertfünfundachtzig Franken,* den Werth erhalten und stellen ihn auf Rechnung, laut Bericht. Herrn D. Klemm Friedrich Männer. in Schaffhausen zahlbar in Basel.

Ein eigener Wechsel.

Prima.	Wien, den 4. April 1868. Für fl 220. — Oesterr. W. Ultimo August d. J. zahle ich gegen diesen meinen Sola-Wechsel an die Ordre des Herrn Heinrich Hake die Summe von *Zweihundertzwanzig Gulden Oesterr. Währung.* den Werth in Waaren erhalten. Richard Bucher.

Formular einer Anweisung.

Anweisung.	Hannover, den 4. Mai 1868. Für Rthl 50. — Bei Sicht zahlen Sie gegen diese Anweisurg an Herrn Max Ebert die Summe von *fünfzig Thalern*, Werth erhalten und stellen ihn auf Rechnung laut Bericht. Herrn Carl Graf R. Seidler. in Stralsund.

Die Indossamente auf den Anweisungen lauten wie die auf den Tratten.

II. Die Handelsgeographie.

Einleitung.

Wir haben schon im ersten Theile dieses Werkes auf den Einfluß hingewiesen, welchen die geographischen und territorialen Verhältnisse auf den Handel und den wirthschaftlichen Zustand eines Landes ausüben, und es ist jetzt unsere Aufgabe, dies im einzelnen zu begründen und eine kurze handelsgeographische Skizze der verschiedenen Länder und Staaten der Erde zu geben.

Unsere Erdkugel ist in zwei Hemisphären, eine östliche und eine westliche, getheilt, die beide durch Meere von einander getrennt sind. Schon dies allein giebt zu verschiedenen Betrachtungen Anlaß; denn sicherlich hätte sich das Leben der menschlichen Gesellschaft im Laufe der Jahrhunderte ganz anders gestaltet, wenn auf unserem Planeten nur eine einzige zusammenhängende Ländermasse vom Meere umgeben vorhanden wäre. Alle jene großen Verkehrswege, welche seit 400 Jahren die alte und die neue Welt mit einander verbunden haben, hätte man alsdann schon vor vier Jahrtausenden gehabt und benützt; die europäischen Colonien, statt an den Gestaden des mittelländischen Meeres sich zu concentriren, wären unter anderen Himmelsstrichen herangeblüht u. s. w. Amerika war vor Christoph Columbus für die Menschheit so gut wie gar nicht vorhanden, und nur aus diesem Grunde datirt sich der durch die Entdeckung Amerikas entstandene weltumbildende Einfluß; denn erst jetzt wurde das nothwendige Gleichgewicht zwischen den im Ueberfluß vorhandenen Produktivkräften der neuen und dem nach Entfaltung ringenden Thätigkeitstrieb der alten Welt hergestellt.

Schon die Richtung der Continente hat einen eigenthümlichen Einfluß. „Wie verschieden wäre die wirkliche Temperatur der Erde, der Ackerbau und die gesammte Civilisation von der jetzigen, wenn die Axen der alten und der neuen Welt die gleiche Richtung bekommen hätten?" (Humboldt.)

Betrachtet man die Ländermasse und das Volumen der beiden Continente, so bemerkt man ein sehr großes Mißverhältniß: Amerika ist kaum halb so groß, als die östliche Halbkugel, Oceanien, das im Grunde genommen nichts anderes ist, als die sich aus dem Meere erhebenden Gipfel eines sechsten Continentes, noch dazu gerechnet. Mit dieser physischen Thatsache steht jedenfalls die physiologische im engen Zusammenhang, daß näm-

lich in der neuen Welt das animalische und vegetabilische Leben, sowohl nach seiner äußeren Gestalt, als nach seinem inneren organischen Leben eine viel größere Gleichmäßigkeit und Gleichförmigkeit darbietet, daß die Thiere dort im Durchschnitt kleiner und schwächlicher sind, wie auch die Urbewohner (die Rothhäute) einen viel schwächeren Körperbau haben, als die kräftigen Racen Europas und Asiens. Diese Bemerkungen ergeben sich fast mit innerer Nothwendigkeit aus der Betrachtung der beiden Continente, und eine ins Einzelne gehende Untersuchung würde jedenfalls noch überraschendere Resultate in dem gedachten Sinne liefern.

Es ist im Grunde genommen fehlerhaft, von nur fünf Welttheilen zu reden: richtiger würde man deren sechs zählen, nämlich Asien, Europa, Afrika, Polynesien, Nordamerika und Südamerika; denn wir sehen nicht ein, warum letzteres nicht ebensogut einen besonderen Welttheil bilden sollte, als Afrika, da es ja mit Nordamerika durch eine viel kleinere Landenge zusammenhängt, als diejenige ist, welche Asien und Afrika verbindet.

Die eigenthümliche Bildung der Oberfläche eines jeden Welttheils hat auch ihre eigenthümlichen wirthschaftlichen Erscheinungen im Gefolge: auf großen, weiten, fast nur vom Horizont begrenzten Ebenen haben sich die Bewohner mit Schnelligkeit und Leichtigkeit verbreitet; statt sich in abgeschlossenen Gruppen zusammenzuschaaren, haben sie sich zerstreut, sind auf Abenteuer ausgegangen, durchstrichen eine Gegend um die andere und fielen von selbst dem Nomadenleben anheim, und scharf abgegrenzte Nationalitäten sind auf diese Weise nicht entstanden. Weite Ebenen und Steppen muntern ihre Bewohner überdies zu einem kriegerischen und räuberischen Leben auf; denn einmal hält keine natürliche Grenze fremde Eindringlinge ab, und dann fordert der Reichthum benachbarter Länder eigentlich von selbst zu Beute versprechenden kühnen Raubzügen auf. Freilich ist der Sieger in solchen Fällen immer mehr Herr über den Boden, als über die auf demselben wohnenden Menschen geblieben. So günstig übrigens eine solche Beschaffenheit des Bodens für civilisirte Völker und deren Weiterentwicklung wäre, so sehr hemmt sie bei Naturvölkern jeden Fortschritt: aus Mangel an guten und sicheren Straßen, der ersten Grundbedingung des Handels eines civilisirten Volkes, wird der Verkehr nur sehr langsam und kostspielig sein, die Karavanen sind im allgemeinen durch die bewaffnete Begleitung, die sie der Sicherheit wegen mit sich führen müssen, sehr theuer, und in diesen unermeßlichen Steppen und Flächen Eisenbahnen zu bauen, ist aus leicht begreiflichen Gründen unmöglich. Unter diese eben geschilderten Gegenden gehören die weiten Ebenen des inneren und mittleren Asiens und die Sahara, ein großer Theil des europäischen und asiatischen Rußlands, das aus eben den genannten Gründen so langsam der modernen Civilisation zuschreitet, da dieses Reich unter der Wucht seines kolossalen, schwach bewohnten und wenig civilisirten Länderbesitzes beinahe erliegen muß; dahin gehört auch Polen, dessen Untergang hauptsächlich in dem Mangel aller natürlichen Grenzen seinen Grund hatte, und vor allem die Gegenden zwischen dem Caspisee und dem Uralgebirge bis zum Ocean, deren langgestreckte und einförmige Ebenen sehr lange die Fixirung der germanischen und slavi-

schen Elemente verhindert haben, da sie stets gegen den aus dem mittleren Asien andringenden Strom der Nomaden sich zu wehren hatten.

„Die reiche Gliederung eines Continents", sagt Humboldt, „übt einen großen Einfluß auf die Civilisation der denselben bewohnenden Völker aus. Aus diesem Grunde in Verbindung mit dem Klima, welches letztere übrigens auch nur eine Folge des ersteren ist, läßt sich auch die Suprematie der weißen Race in Europa, die am frühesten den höchsten Grad der Civilisation erreichte, begreifen, obgleich Europa nur ein relativ kleiner Theil unseres Planeten ist; aber ebenso, wie das Haupt ein kleineres Volumen hat, als der Rumpf und die übrigen Glieder des Körpers, aber gleichwohl eine höhere und vollendetere Organisation aufweist, wie der Geist die Materie, die Kraft die Form und Gestalt, die Qualität die Quantität beherrscht, — so hat Europa durch die schöne Gliederung seiner Länder und Meere, seiner Gebirge und Ebenen, seiner Flüsse und Thäler einen natürlichen Prinzipat vor den andern Welttheilen, und die Völker, die es bewohnen, bilden gewissermaßen die geborene Aristokratie in der großen Völkerfamilie der Menschheit."

Den weitaus größten Einfluß hat übrigens die Küstengliederung. Ein Land, dessen Küsten sich beinahe geradlinig hinziehen, ist vom Meere aus schwer zugänglich und ebenso schwer zu verlassen, da es an günstigen Hafenplätzen und Buchten mangelt. Ein solches Land ist vom Handel und dem Verkehr beinahe vollständig abgeschlossen, und das in demselben wohnende Volk muß sein eigener Erzieher und Civilisator sein, was immer eine unsichere und jedenfalls sehr schwierige Arbeit ist. Dies ist z. B. das Schicksal Afrikas, worin der Hauptgrund seiner Zurückgebliebenheit in civilisatorischer und sozialer Beziehung zu suchen ist. Im Norden nur an wenigen Punkten zugänglich, und auch hier, mit Ausnahme von Alexandrien, ohne breite und bequeme Zugänge ins Innere, an der weitgestreckten westlichen Seite nur mit vier großen Flüssen, dem Senegal, Gambia, Niger und Congo, versehen, während von der östlichen Küste aus nur ein einziger bedeutenderer Strom, der Zambeze, sich ins Meer ergießt, — sind auch die Mündungen der meisten Flüsse noch mit Sandbänken verbarrikadirt, die die Einfahrt, wenn nicht unmöglich, so doch sehr gefährlich machen, und die Natur hat der ganzen langgestreckten Küste nicht einmal einen einzigen tiefen und geräumigen Hafen verliehen, womit die andern Welttheile so reichlich ausgestattet sind. Dieselben Verhältnisse, natürlich nur in relativ geringerem Maßstab, trifft man auch bei der arabischen Halbinsel, zwischen Aden und Maskat, weßhalb auch Arabien vom Welthandel so ziemlich abgesperrt ist, obgleich seine geographische Lage die günstigsten Vorbedingungen dazu gegeben hätte; dasselbe gilt ebenfalls von Australien und von Südamerika, obwohl hier andere Einflüsse und Momente dem genannten Gesetze die Spitze abgebrochen haben, weßhalb auch Südamerika sogleich nach seiner Entdeckung mit der europäischen Cultur in Berührung kam. — Ganz günstige Verhältnisse in dieser Beziehung bietet dagegen der nordamerikanische Continent dar; auf beiden Seiten desselben sind zahlreiche und prachtvolle natürliche Häfen; ein reich gegliedertes Fluß- und Kanalsystem erleichtert

den Verkehr ins Innere, wodurch der amerikanische Freistaat zum reichsten und blühendsten Lande der Welt, und dies in verhältnißmäßig sehr kurzer Zeit, geworden ist. Hier hat eigentlich die Geschichte, wie sie sich in der alten Welt an den Gestaden des mittelländischen Meeres entwickelte, sich wiederholt, nur mit größerem Glanze und größerer Schnelligkeit.

Man kann es demnach ein feststehendes und von der Geschichte bestätigtes Gesetz nennen, daß die Gliederung der Küsten eines Continents von maßgebendem Einfluß auf dessen Civilisation, Handel und Colonisation sind. In der folgenden Tabelle soll das Verhältniß der Küstenausdehnung (wobei natürlich die Buchten, Krümmungen u. s. w. mitberechnet werden müssen) zur Oberfläche angegeben werden.

Es kommen nämlich in

Europa	auf	1	Kilometer	Küste	289	Kilometer	der	Oberfläche,
Nordamerika	„	1	„	„	407	„	„	„
Australien	„	1	„	„	534	„	„	„
Südamerika	„	1	„	„	689	„	„	„
Asien	„	1	„	„	763	„	„	„
Afrika	„	1	„	„	1420	„	„	„

Man kann gewissermaßen aus diesen Zahlen die Geschichte der Civilisation und deren Gang von einem Welttheil zum andern herauslesen.

Die Landengen (Isthmen) spielen eine doppelte Rolle: sie vereinigen die Länder und trennen die Meere. Daraus folgt also, daß sie in demjenigen Zeitalter, in welchem die Landtransportmittel vorherrschen, von großem Nutzen sind, während man in vorgeschritteneren Perioden, wo die Schifffahrt schon einen hohen Grad der Ausbildung erreicht hat, das Bedürfniß fühlen wird, sie zu durchstechen, da sie für die Schifffahrt nur ein Hinderniß sind.

Der Isthmus von Suez öffnete Asien den Truppen des ägyptischen Königs Rhamses, Bonapartes und Mehemed Alis, er öffnete dagegen auch Aegypten den asiatischen Völkerhorden, den Einfällen der Perser, der Griechen unter Alexander d. Gr., der Araber und der Türken. Im Mittelalter bildete der Isthmus von Suez den Haupthandelsweg zwischen dem Orient und Occident und versorgte die italienischen Handelsstädte mit den reichen und prachtvollen Waaren des inneren Asiens. Heutzutage freilich kann dieser Isthmus nur noch als ein großes Hinderniß für die Schifffahrt angesehen werden, die gezwungen ist, um von Europa nach Asien zu gelangen, den weiten Umweg um das Cap der guten Hoffnung zu machen. Der Tag, an welchem sich die Fluthen des rothen und des mittelländischen Meeres vereinigen werden, scheint denn auch in der That nicht mehr ferne zu sein, und welche Veränderungen alsdann in den sozialen und wirthschaftlichen Verhältnissen des menschlichen Geschlechtes herbeigeführt werden, läßt sich mit Sicherheit voraussagen: die Völker des Orients und Occidents werden ihre Sitten und Gebräuche, ihre Anschauungen, ihre Sprache, ihre Kleidung u. s. w. in der Weise einander nähern, daß ein möglichst gleichmäßiges Nivellement die bisher bestandenen grellen Unterschiede größtentheils verwischt; das hinterste Asien, das östliche Afrika, das westliche Oceanien

werden alsdann in den Gang der europäischen Verhältnisse mit hereingezogen, die Seestädte des mittelländischen und schwarzen Meers werden wieder in ihrem früheren Glanze erblühen, neue Arten der Befriedigung der Bedürfnisse der Menschheit werden gefunden, der Kreis der vorhandenen Produktivkräfte ins Unermeßliche erweitert, und dies Alles einzig und allein durch die Durchstechung der Landenge von Suez!

Einen ebenso bedeutenden, wenn auch in den Wirkungen nicht so entscheidenden und die bisherigen Verhältnisse umkehrenden Einfluß würde die Durchstechung von Panama und Tehuantepec äußern. Der immense Umweg um das Cap Horn bliebe erspart! Indessen hat die über Panama erbaute Eisenbahn in dieser Hinsicht schon Großes geleistet, und hauptsächlich war es Californien, welches die Früchte dieses Unternehmens jetzt schon in reichlichem Maße geerntet hat. Mit dem Isthmus von Suez verglichen entspricht der Nordosten von Nordamerika dem Nordwesten Europas, der Nordwesten von Nordamerika Asien, Südamerika aber Afrika; aber während am östlichen Mittelmeer sich ein unermeßliches Hinterland in unmittelbarer Nähe ausbreitet, ist dieses im Westen verhältnißmäßig klein und im Norden gelegen. Gleichwohl ist der Isthmus ein sehr wichtiges Passageland, über das sich der Strom der Auswanderung ergoß, als Pizarro das gold- und silberreiche Peru entdeckt hatte, über welches er auch seit der Auffindung des kalifornischen Goldes ohne Unterbrechung hin- und herfluthet. Aller Seeverkehr zwischen dem Osten und Westen Nordamerikas, zwischen einem großen Theil des Ostens und Westens Südamerikas, zwischen dem Osten und Westen Nordamerikas einer- und dem Westen und Osten Südamerikas andererseits würde ungemein abgekürzt, wenn ein Meeresarm durch die Landenge hindurchführen würde. Schon Cortez schlug im Jahr 1520 einen Kanalbau vor, und seitdem sind nach und nach verschiedene Routen empfohlen worden: Choco, Cupica, Darien, Mandinga, Panama, Costarica, Nicaragua, Honduras, Tehuantepec. Die Geschichte dieser Linien und der Bedingungen, unter denen sie realisirt werden können oder schon realisirt worden sind, ist ungemein interessant. Es lehrt schon der bloße Anblick des Globus, daß der Gewinn aus dem Panamakanal hauptsächlich Nordamerika zu gute käme, wie der Suezkanal hauptsächlich Europa Nutzen bringen würde. Man erkennt dies näher an folgenden Zahlen. Der Seeweg nach Canton beträgt:

	von London			von New-York		
um das Cap	4400	Seemeilen	= 120 Tage	4500	Seemeilen	= 130 Tage
über Panama	4500	„	= 123 „	4200	„	= 115 „

Für die Fahrt nach Sidney in Australien ergeben sich folgende Strecken:

	von London		von New-York	
um das Cap Horn	4930	Seemeilen	5640	Seemeilen
um das Cap	4280	„	4500	„
über Panama	2900	„	2270	„

Und für die Fahrt nach San Francisco in Californien:

	von London	von New-York
um das Cap Horn	4640 Seemeilen	4740 Seemeilen
über Tehuantepec	2320 „	1270 „

London würde also nach Canton 15 Tage gewinnen, aber es müßte die Rückfahrt auf einem anderen Wege machen. Der Weg nach Sidney um das Cap Horn ist von London 110 Meilen kürzer, aber über Panama 630 Meilen länger, als von New-York; London würde also zwar 2030 Meilen gewinnen, aber 630 Meilen weiter haben, als New-York, also 740 Meilen gegen dasselbe einbüßen. Um das Cap der guten Hoffnung fährt London 300 Meilen näher, als New-York, würde also hier gegen New-York gerechnet mit 930 Meilen in Nachtheil gerathen. Noch nachtheiliger für London fällt die Vergleichung der Wege nach Californien aus, denn obgleich London 2320 Meilen gewinnen würde, so würde es gegen New-York 1050 Meilen zurückstehen, während es jetzt noch 100 Meilen Vorsprung hat. Daher traten auch die Engländer den Bestrebungen, den Isthmus zu durchstechen, zwei Mal feindselig entgegen. Das eine Mal, als die Nicaraguaroute eröffnet werden sollte, wo sie den Moskitokönig erfanden, und für diesen die Mündung des San Juan del Norte und die Tigerinsel in der Fonsecabai besetzten; das andere Mal, als 1850 die Eisenbahn über den Isthmus von Tehuantepec in Angriff genommen wurde, wo sie es durch ihre Machinationen in Mexico in der That dahin brachten, daß der Bau unterblieb. Ueber den Isthmus von Panama baute schon Pizarro eine gepflasterte Straße von Cruces nach Panama; eine ähnliche gieng von Portobello nach Panama und 1853 wurde die Eisenbahn von Panama eröffnet. Ueber den Isthmus von Tehuantepec wurde schon 1798 eine Straße erbaut, die aber so schlecht war, daß sie der Handel nicht benützen konnte. Die Route über Nicaragua wurde 1850 von den Amerikanern eröffnet.

Noch zwei Landengen wären hier zu erwähnen: die von Corinth und die von Tenasserim. Die Durchstechung der ersteren würde der Levanteschifffahrt den weiten und oft gefährlichen Umweg durch den griechischen Archipel ersparen; die Durchbohrung der anderen, welche die Halbinsel Malacca mit dem Festland bis jetzt verbindet, würde in Asien ähnliche Wirkungen hervorrufen.

Die wichtigste Rolle in der Culturgeschichte der Menschheit haben von jeher die Halbinseln gespielt, und wir dürfen in dieser Hinsicht nur an Griechenland, Italien und Spanien erinnern. Der soziale und wirthschaftliche Beruf eines eine Halbinsel bewohnenden Volkes ist diesen schon von selbst vorgezeichnet: Angewiesensein auf das Meer, politische Unabhängigkeit, Isolirung oder jedenfalls nur eine schwache Verbindung mit den Nachbarn, je nachdem der Zusammenhang mit der Landseite ein einfacher und ebener oder ein schwieriger und durch Gebirge unterbrochener ist. In jedem Fall aber haben die Bewohner einer Halbinsel stets eine scharf ausgeprägte Persönlichkeit. Die Halbinsel Arabien war die Wiege des Islam, von wo aus sich die Heere der Chalifen erobernd über Asien, Afrika und Europa ausbreiteten. Dieses wundervolle Aufblitzen des Muhamedanismus war nicht sowohl die Folge der Genialität des Religionsstifters, der sich ja nur

der Kraft seiner unmittelbaren Inspiration überließ; aber Muhamed fand schon die lebenskräftigen und entwicklungsfähigen Keime vor, die er durch sein Wort nur befruchten durfte und die ihr Inslebentreten in erster Linie den geographischen Bedingungen Arabiens verdankten. Arabien, zwischen dem persischen und arabischen Meerbusen, zwischen dem Euphrat und dem mittelländischen Meer, das die Ufer Syriens bespülte, in der Nähe von Aegypten und Persien, mit Indien in steter Verbindung, hatte aus dieser seiner günstigen Lage zu allen Zeiten Nutzen gezogen, und es hatte in der That auch dieses Privilegium seiner Lage aufs beste verwerthet. Während langer Jahrhunderte hatte Arabien ein Capital von Kenntnissen und anderen wichtigen Beziehungen bei sich aufgehäuft, daß es nur des begeisterten Auftretens eines Muhamed bedurfte, um damit einen großen Theil der damaligen Welt zu unterjochen.

Wir gelangen nunmehr zum wichtigsten Theil unserer Betrachtung, nämlich zu dem Einfluß des Meeres. Kurz bezeichnet ist seine civilisatorische Bedeutung, die sich im Lauf der Geschichte bewahrheitet hat, die, daß es die im Urzustande befindlichen Gesellschaften ebenso trennt, wie es die weiter vorangeschrittenen vereinigt. Der Wilde auf seinem ausgehöhlten Baumstamm überläßt sich nur einer sehr kurzen und gefahrlosen Fahrt; aber der civilisirte Mensch durchsegelt mit seinen Handels- und Kriegsschiffen die ganze Welt, und das Meer ist ihm der leichteste und bequemste Weg zur Erforschung des Erdballs. Das rothe Meer trug die Phönizier in die östlichen Länder Asiens, woher sie Gold und Weihrauch holten; das mittelländische Meer erscheint seit dem grauesten Alterthum als die Wiege der occidentalischen Cultur und als der Mittelpunkt ihres gesammten Handels. Seine mäßige Ausdehnung, die große Anzahl seiner Inseln, die Längenausdehnung seines nördlichen Ufers, seine Umgebung mit lauter leicht zugänglichen Ländern, seine reiche Küstengliederung — alle diese Momente zusammen befähigten dieses Meer, der allgemeine Schauplatz der kriegerischen und friedlichen Bestrebungen der alten Welt zu werden, und im Mittelalter öffnete es den Kreuzzügen die Verbindung des Orients mit dem Abendlande. Freilich verlor es durch die Entdeckung Amerikas von seiner Bedeutung, aber es sucht den ihm verloren gegangenen Rang und die Ungleichheit der räumlichen Ausdehnung durch das künstliche Gegengewicht der intensivsten Arbeit wieder zu gewinnen. Von gleich hoher Bedeutung ist das schwarze Meer für die umliegenden Länder, und es wird im ferneren Laufe der Geschichte auch sicherlich seinen Einfluß noch geltend machen. Die Hochzeit des Dogen von Venedig mit dem adriatischen Meer, dieses poetische Symbol der fruchtbaren Vereinigung der menschlichen Thätigkeit mit dem Meere, ist hinlänglich bekannt. Das Meer ist es, an welchem ebenso der Seeraub seine stärkste Stütze hat, während der regelmäßige und civilisirte Staat an ihm seine hauptsächlichsten Handelsplätze, seine Rhedereien, seinen Fischfang, seine Werften, seine Bäder und sogar seine Hauptstädte gründet! Von ihren heimischen Wohnsitzen vertrieben colonisirten die Meeranwohner die entferntesten Gegenden der Welt, und noch jetzt finden wir aus dem grauesten Alterthum die unverwüstbaren

Spuren einer reichen civilisatorischen Thätigkeit. — Der Grund des Meeres war lange Zeit eine unbekannte Größe, bis es unserer Zeit durch die gelungene Verbindung Amerikas und Europas mit einem unterseeischen Kabel zum Bewußtsein kam, daß man auch mit dieser Größe zu rechnen habe. Auch der Meeresgrund besteht aus Bergen und aus Thälern, welch' erstere bald mehr, bald weniger zur Oberfläche emporragen, und daß die Schifffahrt darauf in erster Linie Rücksicht nehmen muß, versteht sich von selbst. Die Kräfte, die im Innern des Meeres wirken, sind nicht weniger wichtig, als die Beschaffenheit seines Bodens selbst; im stillen Ocean z. B. giebt es eine Menge von Inseln, die ihre Existenz der tausendjährigen Arbeit von Millionen kleiner Thierchen verdanken, die sich im Laufe der Zeit mit einer reichen Flora und Fauna bedeckten, in deren Mitte nun auch der Mensch Platz genommen hat; die langsame, aber anhaltende Arbeit der Zoophyten umgiebt in unseren Tagen viele Inseln mit einem förmlichen Ringe, der der Schifffahrt bald schädlich, bald nützlich sein kann, je nachdem dieser Cordon fortlaufend oder unterbrochen ist; und man sieht leicht ein, daß davon die ganze Frage über die Möglichkeit oder Unmöglichkeit der Colonisation einer solchen Insel abhängig ist.

Als Beweis der Wichtigkeit für die commerzielle Entwicklung mancher Städte möge das adriatische Meer dienen. Im Alterthum und Mittelalter war, wie schon bemerkt, das Mittelmeer der Hauptweg zwischen Orient und Occident, für die alte Welt dasselbe, was der Ocean für die neue ist. Ostwärts spaltete sich diese Straße in die Routen nach dem schwarzen Meere, dem persischen Meerbusen, westwärts in die Touren Venedig-Triest, Genua-Marseille und Gibraltar. Unter den Hauptstraßen nach Europa ist nun die Adria ungemein bevorzugt. Denn ostwärts ist sie auf die Isthmen des rothen Meeres und des persischen Meerbusens, westwärts auf das Rheinthal gerichtet, weist also dort nach Indien, hier nach Großbritannien. Die Straße, von welcher die Adria ein Abschnitt ist, verbindet von jeher die reichsten und cultivirtesten Länder der alten Welt mit denen der neuen, Persien, Arabien, Syrien, Kleinasien, Griechenland, Egypten, Italien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und bietet auf der Adriaroute eine fast ununterbrochene Wasserstraße von 1500 Meilen Länge, an deren Endpunkte die Gegensätze des Ostens und Westens, des Südens und Nordens, des Klimas, der Produktion, der Religion, der Nationalität u. s. w. auftreten. Daraus folgt ohne Weiteres die merkantile Bedeutung des Nordbogens der Adria; denn hier, wo das Vehikel gewechselt werden mußte, wo eine ungeheuere Waarenmenge zusammenströmte, war der natürliche Bauplatz gewaltiger Handelsstädte, und der Hafen Venedigs war der Stapelplatz aller kostbaren Waaren des Orients, der allgemeine Markt der civilisirten Welt; denn „alles Schöne, Reiche, Elegante, Ausgezeichnete gieng nach Venedig und wurde nur dann geschätzt und bezahlt, wenn es von dorther kam."

Die umgekehrte Rolle der Landengen spielen für das Meer die Meerengen. Auch sie sind für den Schiffer bald ein Hinderniß und eine Gefahr, bald eine sichere Hilfe und Stütze, je nach den localen und maritimen

Verhältnissen. Vom militärischen Gesichtspunkte aus geben sie große strategische Vortheile, wenn man nämlich die Durchfahrt beherrschen kann, was die Politik sehr gut begreift, so daß z. B. in den Bosporus keine Kriegsschiffe einfahren dürfen, daß die Neutralität der Meerengen und ihre freie Passage seitens der Handelsschiffe heutzutage als wesentliche Bedingung des europäischen Gleichgewichtes und des Weltfriedens erscheint. Aehnlich sind die Verhältnisse des Sunds, des Kanals, von Gibraltar und von Bab-el-Mandeb.

Die Inseln stellen die Vereinigung von Land und Meer dar, und gerade diese ist es, welche die Inseln, wie das Land bei weitem nicht, zur intensivsten Entfaltung ihrer Produktivkräfte befähigt. Von Kindheit auf ist der Inselbewohner mit dem Meere gleichsam befreundet, der tägliche Anblick der Wogen muntert ihn auf, die Gefahren aufzusuchen und zu bestehen, zu welchen die Befriedigung der nothwendigen Lebensbedürfnisse, besonders der Fischfang, von selbst Veranlassung gibt; dann ist es der Handel, der den Inselbewohner auf das Meer von selbst hinweist; dieselben sind sozusagen geborene Matrosen und Kaufleute, ein regsamer Thätigkeitstrieb zeichnet sie ohnedies aus, und Wohlhabenheit und Reichthum sind alsdann nur die natürlichen Folgen dieser Verhältnisse. Wir denken hiebei zunächst an die Griechen im ägäischen Meer, an die Angloſachsen, an die Malaien und Japanesen, deren Archipel auf der östlichen Seite Asiens die großbritannische Inselgruppe auf der westlichen Seite Europas in ziemlich getreuer Analogie wiedergiebt.

Die Individualität des Inselbewohners sticht von der des Continentalen in mehr als einer Beziehung scharf ab; im Bewußtsein seiner freien und stolzen Existenz fühlt er sich stark durch seine eigene Kraft, er begreift sein Recht ebenso bald, wie seine Macht; er liebt sein heimathliches Eiland bis zum Egoismus, er braucht seine Kräfte nicht zwischen verschiedenen und einander entgegenstehenden Neigungen zu theilen, sein Weg ist ihm ein für alle Mal sicher und fest vorgeschrieben, das Meer, sein Element, ebenso sein Zweck, als sein Mittel, ist ihm die Quelle seines Reichthums, der Hort seiner Unabhängigkeit, sein Markt und sein Kampffeld. Die wirthschaftlichen Verhältnisse der inselbewohnenden Nationen tragen deßhalb auch den Stempel der Einfachheit und einer Planmäßigkeit an sich, wie wir diese bei continentalen Völkern selten finden.

Aus dem bisher Gesagten ist es deshalb auch erlaubt, auf die große Zukunft derjenigen Inseln zu schließen, welche bisher von der Civilisation nicht erreicht werden konnten: wir nennen hier in erster Linie Australien mit seinen vielen Inseln, Madagascar, die Inselgruppen des stillen Weltmeers, die Antillen u. s. w. Viele Inseln sind durch ihre Lage befähigt, die natürlichen Haltstationen der Schiffe zu bilden, wo diese bald Kohlen oder Lebensmittel einnehmen, bald ihre Ladung löschen; im mittelländischen Meere spielen diese Rolle Sardinien, Sicilien, Malta und Syra; im indischen Ocean St. Mauritius und Ceylon, im atlantischen die Azoren, Madeira, die canarischen Inseln und die Inseln des Cap Vert. Würden die

Faroërinseln und Island, die schon im 9. Jahrhundert den Normannen den Zugang zu Grönland ermöglichten, nicht unter einer so kalten Zone liegen, sie hätten sicherlich die Augen der Seefahrer schon längst auf sich gelenkt, und Amerika wäre alsdann um 6 Jahrhunderte früher entdeckt worden. — Man hat die Inseln auf ziemlich treffende Weise schon mit Brücken verglichen, welche die einzelnen Länder mit einander verbinden; denn nur durch sie ist es möglich, daß der Seefahrer unbedenklich die Reise um die Erde macht, da er auf ihnen die zur Fortsetzung der Fahrt nothwendigen Mittel findet, und dafür den Samen seiner Ideen und Anschauungen, der Erfindungen seines Volks und dessen Gewohnheiten befruchtend und erneuernd ausstreut. Wenn einmal der Dampf und die Elektrizität die ganze Erde mit einem gleichförmigen Netze umzogen haben werden, dann wird auch die bis jetzt verkannte oder nicht gehörig gewürdigte Bedeutung mancher Inseln ins rechte Licht treten: zwischen Australien und der westlichen Seite Amerikas werden Neu-Caledonien, die Fidji-Inseln, Taïti, die Marquesen die natürlichen Halt- und Stapelplätze des stillen Oceans bilden; dann wird auch die Wichtigkeit der Kurilen und der Aleuten von selbst klar werden. — Endlich giebt es eine gewisse Art von Inseln, die nur durch einen ganz schwachen Meeresarm von dem Festlande getrennt sind, oder dasselbe unter Umständen auch noch leicht berühren, wie Tyrus, Venedig, Bombay, Singapore, Hongkong, New-York, die wegen dieser gleichsam amphibienartigen Beschaffenheit eine ungeheuere Bedeutung haben, und welche je nach den localen und Zeitverhältnissen ebensogut die Centralpunkte des Handels, wie des Seeräuberthums werden können; es gehört dahin auch Cadix und Algier.

Nachdem wir die äußere Beschaffenheit der Länder und Meere näher untersucht haben, gehen wir nunmehr zur Beschaffenheit des Landes selbst über, und hier werden die Berge, Thäler und Ebenen in erster Linie unsere Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen.

Jedermann kennt den klimatischen Einfluß der Gebirge, indem sie die um ihre Gipfel und ihre Seiten gelagerte Feuchtigkeit ansammeln, sie verdichten und theils in Regen und Schnee, theils in Flüssen und Bächen wieder von sich geben. Durch ihren in der Regel nicht gerade fruchtbaren Boden, der durch Klüfte und Felsen vielfach zerrissen und getheilt ist, durch die kalte und rauhe Atmosphäre, durch den Mangel der gewöhnlichen Verkehrsmittel nöthigen die Gebirge ihre Bewohner zu einfachen und nüchternen Sitten, zu harter und angestrengter Arbeit, und verurtheilen sie dadurch zu einer ärmlichen Existenz. Aber Körper und Geist erstarken auch in einer solchen Luft, moralische Tüchtigkeit paart sich mit der physischen Stärke und die Individualität erhält einen stark ausgeprägten Charakter. Unabhängig, stolz und isolirt, oft in halbwildem Zustand bewohnt der Gebirgsmensch mit Vorliebe die steilen und unzugänglichen Gipfel der Berge, die ihn am sichersten vor jedem Feinde schützen. Die Schwierigkeit näheren Umgangs und aller persönlichen Beziehungen, das zur Fristung der Existenz und des Unterhalts nothwendige weitausgedehnte Areal zerstreut die Gebirgsbewohner und verhindert sie, sich in größere Gruppen zu sammeln; man findet deßhalb über eine große Fläche ausgedehnte Gemeinden, ein centrali-

sirtes Regierungssystem mit großen Staaten ist hier unmöglich; der ganze Zug der Bevölkerung richtet sich vielmehr zur Bildung von Clans, tribus und zur republikanischen Conföderation. Die wirthschaftlichen, namentlich die Ackerbauverhältnisse einer Gebirgsgegend zwingen für den Winter einen Theil der Bevölkerung zur Auswanderung, da während dieser Zeit die Beschäftigung mit Landbau oder mit Viehzucht von selbst aufhört; der Sommer dagegen führt sie wieder in ihre heimathlichen Triften. In vielen Gegenden findet man dagegen auch eigenthümliche Industriezweige, mit welchen der Gebirgsbewohner die langen und unfruchtbaren Winter ausfüllt. Alle die eben geschilderten Verhältnisse finden wir in Griechenland so gut, wie in Schottland, in den Pyrenäen, auf den Alpen, in den Karpathen und im Kaukasus; die Kabylen Afrikas, die Bauern der Auvergne und Savoyen gleichen sich in sehr vielen Punkten; die hohen Gebirgsketten Indiens und Chinas öffneten den rebellischen Eingeborenen die besten und sichersten Zufluchtsstätten, ebenso wie der Atlas den besiegten Afrikanern oder die spanischen Sierren den gegen die Franzosen ihre Unabhängigkeit vertheidigenden Spaniern.

Die Gebirgsketten bilden auf diese Weise nächst dem Meere die natürlichste Grenze zwischen den Staaten; diejenigen, welchen dieses natürliche Vertheidigungsmittel abgeht, sind deshalb auch gezwungen, einen Theil ihrer Kräfte zur Herstellung eines künstlichen Ersatzes zu verwenden, bald um sich gegen kriegslustige Nachbarn zu vertheidigen, bald um die eigene Ruhm- oder Beutesucht zu befriedigen. — Mitunter dienen hohe Gebirgsgegenden noch einem anderen Zweck, nämlich dem Vergnügen; die schottischen Hochlande z. B. der englischen Aristokratie zu ihren Fuchsjagden und die Schweiz ist durch die Anziehungskraft ihrer Gebirge die Promenade von ganz Europa geworden.

Thäler und ihre Erweiterungen zu Ebenen bieten den Menschen den günstigsten Schauplatz ebenso zu der fruchtbaren Arbeit des Friedens, wie zum blutigen und zerstörenden Krieg. Fast alle großen Schlachten sind auf weiten Ebenen geschlagen worden, während der Guerillakrieg sich auf Gebirgsgegenden beschränkt. In flachen, ebenen Gegenden schaaren sich aber auch die Gemeinwesen rasch und fest zusammen, die leichteren Lebensbedingungen eröffnen sehr frühe die Verkehrswege, die Civilisation wendet sich von den Gebirgen ab und steigt in die Städte großer Ebenen herab; Straßen und Eisenbahnen sind dann die natürliche Folge.

Die Abwechslung zwischen Gebirgs-, Hügel- und Flachland, zwischen Thälern und Ebenen führt eine gewisse natürliche Gliederung eines Landes herbei, durch welche dasselbe in der Regel unter sehr günstigen Verhältnissen steht; die verschiedenen metereologischen Einflüsse werden durch die Verbindung dieser Formen neutralisirt, die Verschiedenartigkeit der Produkte im Thier- und Pflanzenreich dadurch ermöglicht, verschiedene Arten der Produktion und des Handels hervorgerufen. Unter diesen glücklichen Verhältnissen steht hauptsächlich der Westen und der ganze Süden Europas.

Der Zusammenhang zwischen der Civilisation und den Flüssen machte sich schon im frühesten Alterthum geltend. Mesopotamien zwischen dem

Tigris und Euphrat, Aegypten vom Nile bewässert, Indien und China mit ihren großen Flüssen waren auch die Wiegen der ersten blühenden und civilisirten Staaten, und auch in unserem Zeitalter giebt es in den bewohnten und civilisirten Gegenden nicht leicht einen größeren Fluß, an dem sich nicht, gleichsam wie um seine Achse, der Ackerbau und die Industrie ausgebildet hätte (Tamisus, Rhein, Donau, Rhone, Elbe u. s. w.). Man findet wenig größere bedeutendere Städte, die nicht an einem Flusse liegen.

In frühester Zeit dehnten sich die Nomaden an den fruchtbaren Ufern der Flüsse aus, und auch der Ackerbau schlägt seine bleibenden Wohnsitze gerne in Gegenden auf, die von Flüssen durchzogen sind, während der Fischfang ja von selbst auf die Nähe großer fischreicher Flüsse angewiesen ist. Die Flüsse sind es zunächst gewesen, welche den Menschen seßhaft gemacht haben, und von da an beginnt hauptsächlich bei jedem Volke eine besondere Epoche seiner Cultur und seiner Civilisation. An den Ufern der Flüsse schlagen nun bald Handel und Industrie ihre Wohnsitze auf. Der Transport zu Wasser beginnt sich zu entwickeln, mit ihm aber auch das Zoll- und Abgabenwesen, die Hauptcalamität des freien und erfolgreichen Verkehrs. — Aber auch für den Ackerbau sind die Flüsse in einer späteren Culturperiode noch von der größten Wichtigkeit, sei es, daß dieselben durch periodische Ueberschwemmungen das Land befruchten, wie der Nil in Aegypten, oder die Flüsse der Lombardei und Andalusiens, oder daß durch dieselben die Produkte des Landmanns wohlfeil und sicher entfernten Gegenden zugeführt werden. — Von der größten Wichtigkeit für den Handel ist die Beschaffenheit der Mündung der Flüsse. Ist dieselbe mit reißendem Wasser oder gar mit unwirthlichen Felsen versehen, so ist es natürlich um die Entwicklung der Schifffahrt kläglich bestellt; viele Anschwemmungen sind je nach den besondern Verhältnissen bald von Nutzen, bald von Schaden.

Aehnliche Resultate für den Handel und die Cultur eines Volkes, wie die Flüsse, haben auch die Seen, auch sie erleichtern die Communikation; die Fische, die sie beherbergen, ernähren die Anwohner, sie erfrischen die Atmosphäre und verschönern die Landschaft; freilich ist ihre Bedeutung in commerzieller Beziehung geringer, als die der Flüsse, denn Mangels einer Mündung verbinden sie das Land nicht mit dem Meere, und außerdem bilden sie keine natürliche Straße, welche entfernte Gegenden mit einander verbindet.

Eine wichtige Rolle spielen ferner die Wälder. In ihnen findet der Wilde seine Speise, das Holz für seinen Bogen und sein Kanoë und in den Lichtstellen derselben sät und erntet er seine Frucht. Hirtenvölker finden in den Wäldern das größte Hinderniß für die Ausdehnung ihrer Weideplätze, sie zünden sie deßhalb an und vernichten dadurch zugleich die ihren Heerden gefährlichen wilden Thiere. Ein civilisirtes Volk weiß aber seinen Waldbesitz besser zu schätzen. Die leichte und billige Erbauung der Häuser aus Holz befreit den Auswanderer von der Abhängigkeit von Handwerkern, worin einer der Hauptgründe der Ueberlegenheit Canadas über Algier zu suchen ist. Mit jedem Axthieb gewinnt der Colonist Holz zum Bauen und zum Feuern, und die Kohle und Pottasche, das erste Erzeugniß seiner Thätig-

keit, liefern ihm sein erstes sicheres Geld. Diese Freigebigkeit der Natur erleichtert die Civilisation ungemein; noch jetzt trifft man in manchen Ländern Europas ähnliche Verhältnisse, so in Norwegen, in einem Theile von Rußland und in den Alpen, woher Europa außer dem zum Schiffsbau nothwendigen Holz hauptsächlich die zur Verarbeitung tauglichen Hölzer bezieht.

Merkwürdigerweise hat das Interesse für die Jagd die Wälder vor jener Vernichtung und Verschlechterung viel besser beschützt, als der volkswirthschaftliche Gesichtspunkt, und man hat es hauptsächlich den Launen der Feudalherren des Mittelalters zu danken, daß man in Europa noch dicht an den Thoren mancher Hauptstädte die schönsten Wälder besitzt.

In klimatischer Beziehung sind die Wälder geradezu unentbehrlich: sie ziehen die Feuchtigkeit an und erhalten dieselbe, temperiren die Luft, trocknen ein feuchtes Klima, erwärmen ein kaltes und beugen einer Dürre und Trockenheit vor. Fehlen sie oder sind sie nur in ungenügendem Maße vorhanden, so kann es nicht ausbleiben, daß ein an sich fruchtbares Land zu einer verlassenen und traurigen Oede wird. In Rücksicht auf diese wichtige Stellung sind die Wälder auch überall entweder vom Staat selbst verwaltet, oder wo sie sich im Privatbesitze befinden, hat sich der Staat jedenfalls, und dies mit vollem Recht, das Oberaufsichtsrecht über ihre Bewirthschaftung vorbehalten.

Wir kommen nunmehr wieder zum Meer zurück, und zwar zu den Strömungen desselben, die für die Schifffahrt von der größten Wichtigkeit sind. Sie bestimmen den natürlichen Lauf der Schiffe und führten bei Beginn der Schifffahrt zur Entdeckung vieler unbekannter Länder. Sie sind aber für die freie Ausübung der Schifffahrt ebensowohl ein Hinderniß, als ein Förderniß, indem sie den Lauf der Schiffe bald hindern, bald beschleunigen. Das Verdienst, die physischen Gesetze dieser Strömungen zuerst ausgesprochen zu haben, gebührt dem Lieutenant Maury in Washington, der durch seine genauen Karten die Schifffahrt in die Lage setzte, bei dem Wege von Washington nach dem Aequator 10 und bei dem Wege nach Californien 50 Tage zu ersparen. Auch die anderen Völker haben sich diese Entdeckung zu Nutzen gemacht: der Weg zwischen England und Australien wird jetzt in 160 Tagen (97 Tage Hinreise und 63 Tage Herreise) zurückgelegt; früher brauchte man 250 Tage dazu. Welche Ersparniß von Zeit, Arbeit, Capital und Risiko ist mit diesen 90 Tagen gewonnen! — Der bekannteste dieser Ströme ist der Golfstrom, der auf die Temperatur derjenigen Länder, welche er berührt, den größten Einfluß ausübt. So lange man von seiner Existenz nichts wußte, nahmen die Schiffe fast alle wider ihren Willen den Lauf nach den Häfen von Neu-England, Boston und New-York; Charleston, die vom Golfstrom am weitesten entfernte Stadt, war einer der Hauptplätze der Route. Jetzt aber ist die Fahrt von Europa nach den nördlichen Colonien um die Hälfte abgekürzt, während die nach den südlichen sich so ziemlich gleichgeblieben ist; erstere waren wegen des warmen Wassers, das der Golfstrom mit sich führt, auch im Winter zugänglich, Charleston, früher eine nicht zu umgehende Station, ist jetzt beinahe vollständig auf die Seite geschoben und

New-York trat an seine Stelle, dessen commerzielle und wirthschaftliche Suprematie von da an wohl nicht mehr zu bestreiten ist, wie auch darin ein bedeutendes Moment des Uebergewichts des Nordens über den Süden liegt; hatte ja ein Jahr darauf, nachdem Maury seine Beobachtungen veröffentlicht hatte, Nordamerika eine Mehrausfuhr von 2,250,000 Dollars gegen das vorhergehende Jahr!

Von dem wichtigsten Einfluß ist das Klima, das Resultat der verschiedenen in der Atmosphäre vorgehenden Bewegungen und Veränderungen. Indem die Temperatur, der Ausdruck des Klimas für eine bestimmte Gegend, die Flora und Fauna jedes Landes bestimmt, äußert sie zugleich einen maßgebenden Einfluß auf die Nahrungsmittel, welche ihrerseits wieder der Arbeit und gesammten Thätigkeit eines Volkes ein eigenthümliches Gepräge geben. In Anbetracht dieser Verhältnisse wurde denn auch die Erdkugel in eine heiße, gemäßigte und kalte Zone abgetheilt, wobei es zweckmäßig ist, noch eine gemäßigte kalte (0° bis 10° mittlerer Temperatur Celsius) und eine gemäßigte heiße (20°—25°) einzuschalten. Von den kalten Zonen ist allein die nördliche bewohnt; die höhere Vegetation ist hier beinahe verschwunden, Moose und Flechten, das Nahrungsmittel des Rennthiers, gedeihen hier fast allein noch, der Ackerbau ist, da die zur Reife der Früchte nothwendige Wärme fehlt, unmöglich, und auch die Industrie reduzirt sich, obgleich Mineralien und Holz mitunter reichlich vorhanden sind, auf die Jagd, den Fischfang; der Verkehr auf den Handel mit Talg, Fett, Häuten und Pelzwerk; der Mensch lebt unter ärmlichen Verhältnissen in Hütten, fast in halbwildem Zustand, isolirt, ohne ein geordnetes Familien- und Gemeindeleben. — Die kalte nördliche Zone (0—10°) zeigt schon eine höhere Vegetation, verschiedene Bäume und Cerealien gedeihen hier; doch in einem großen Theil dieser Zone muß der Mensch den größten Theil seiner Thätigkeit zur Beschaffung der nothwendigen Lebensbedürfnisse verwenden. Erst in den gemäßigten Zonen (10°—20°) findet man die günstigsten Bedingungen für die Entfaltung und Entwicklung der menschlichen Arbeitsthätigkeit vereinigt. Gräser und Bäume, Cerealien, Wurzeln, Früchte, der Weinstock wechseln mit der angenehmsten Mannigfaltigkeit, Kälte und Hitze wechseln in den verschiedenen Jahreszeiten in regelmäßiger Weise ab, Vorsicht für die Zukunft und Sparsamkeit ist ebenso geboten, wie die Aufwendung einer übermäßigen Arbeitsbethätigung unnöthig; die Witterung ist im Winter rauh, aber nicht das Leben ertödtend, im Sommer sanft und heiß, ohne entnervend zu wirken. Diese Zone, gesegnet durch die Natur, verdankt den größten Theil dessen, was sie erringt, ihrem Fleiß, und hier ist die Heimath der Künste, der Wissenschaften, der Politik und aller derjenigen Leistungen, welche das charakteristische Merkmal der Civilisation und der höheren Cultur sind. Aus diesem Grunde zieht auch die Bewohner des Nordens eine stete Sehnsucht in die gemäßigte Zone, während es constatirt ist, daß, je heißer das Klima wird, und je mehr man sich dem Aequator nähert, auch desto größer die Indolenz und die Schlaffheit des Menschen wird.

Den Besitz der gemäßigten vermag auch die heiße Zone aufzuweisen, nur mit dem Unterschied, daß hier die Natur mit einer verschwenderischen Ueppigkeit dem Menschen alles darreicht, was er zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nöthig hat, ohne sich viel darum bemühen zu müssen. Die Folge davon ist die angeborene Trägheit der Bewohner, die in demselben Grade zunimmt, in welchem die Natur die nothwendigen Lebensbedürfnisse von freien Stücken darbietet. Nahrungsmittel sind im Ueberfluß vorhanden, das Klima macht alle Kleidung unnöthig, das Wohnungsbedürfniß wird durch eine Hütte vollständig befriedigt. Daß eine solche Freigebigkeit der Natur nicht nur auf den Körper, sondern auch auf den Geist verweichlichend einwirken muß, liegt auf der platten Hand, die Indolenz führt zur Sklaverei, der sich der Bewohner der heißen Zone ohne Bedenken unterwirft. Ein nur vorübergehender Mangel an Lebensmitteln richtet aber auch hier die schrecklichsten Verheerungen an, so daß oft ganze Stämme aussterben, weil ein einziges Fehljahr eingetreten ist. Zum Kannibalismus ist es unter solchen Umständen nur noch ein Schritt, und in der That ist dieser verabscheuungswürdige Gebrauch auch nur unter den Bewohnern der heißen Zone üblich. Hier muß die Dazwischenkunft höher stehender Racen veredelnd wirken, sie muß menschliche und menschenwürdige Bedürfnisse erwecken, die Art und Weise ihrer Befriedigung angeben, mit einem Wort, sie muß diese Menschen zur Arbeit erziehen. Dies geschieht zuerst durch ein vom ächt menschlichen Standpunkt allerdings nicht zu billigendes Mittel, nämlich durch die Sklaverei.

Wir sind bis jetzt von den Polen ausgegangen und am Aequator angelangt. Aehnliche Betrachtungen drängen sich auf, wenn man auf die Längengrade Rücksicht nimmt; denn auch unter verschiedenen Höhen, auf Bergesgipfeln, Bergabhängen, Thälern und Niederungen sind die Menschenracen und ihre Culturstufen ebenso verschieden, wie das Klima und die Produkte. Den größten Contrast in dieser Hinsicht bietet z. B. die Kette der Anden von Mexiko bis nach Chili dar: am Ufer und in den Niederungen wohnen die Nachkommen der alten Eingeborenen oder die an ihre Stelle getretenen Neger, welche gegen das ungesunde Klima beinahe unverwundlich sind; in weiterer Höhe die Mestizen, während auf den Hochplateaus die Weißen ihre Wohnsitze aufgeschlagen haben, die hier mitten unter den Tropen am Fuße der vom ewigen Schnee umgebenen Berge ihr europäisches Klima wieder finden. Man sollte glauben, eine aus solchen Elementen gemischte Gesellschaft müsse auf einem hohen Grad der Civilisation und Kultur stehen; dem ist aber, da bedeutende Hindernisse, besonders die große Entfernung vom Meer und der Mangel an allen Communikationsmitteln im Wege stehen, nicht so.

Am wichtigsten sind aber immer die von West nach Ost gehenden Isothermen, in denen die größte Mannigfaltigkeit der Produkte, der regste Verkehr, ein ausgedehnter Handel und die höchste Kultur herrscht.

Nicht zu unterschätzen ist ferner die Einwirkung der Winde. Von jeher sind sie die natürlichen Bundesgenossen der Schifffahrt gewesen, die

Monsune des indischen Oceans, die schon den Phöniziern bekannt gewesen sein mußten, verbanden das östliche Afrika mit Arabien, mit dem persischen Meerbusen, mit Indien und Ceylon. Ohne diese hätte ein Iman nicht daran gedacht, Maskat zu unterwerfen und sich Zanzibar, das mehr als 600 Meilen davon ist, tributpflichtig zu machen, hätten die malaischen Hovas nicht den Weg zur Insel Madagascar gefunden und sich zu den Herrn derselben gemacht, und hätten auch die indischen Banianen nicht in allen Stationen des östlichen Afrikas Niederlassungen gegründet, wo sie als Kaufleute durch Intelligenz und Reichthum stets den ersten Rang einnahmen. Wäre Amerika von Europa weniger weit entfernt gewesen, es wäre vermöge der im atlantischen Ocean wehenden Winde sicherlich schon früher entdeckt worden, da die baskischen Fischer dann sicherlich durch den Golfstrom an die Küste der neuen Welt verschlagen worden wären.

Auf dem Lande selbst haben die Winde den größten Einfluß auf den Ackerbau und die Industrie, aus Gründen, die hier wohl nicht näher auseinandergesetzt zu werden brauchen.

Von dem größten Einflusse sind die von Norden nach Süden sich hinziehenden Passatwinde; sie steigern die Kälte in der nördlichen Hälfte Europas und verdammen den äußersten Norden Rußlands zu ewigem Schnee und Eis, da sich hier keine schützende Gebirgskette ihnen entgegenstellt. Der Ackerbau ist hier unmöglich, die Industrie schwierig, die Bevölkerung dünn, die Verkehrsmittel kostspielig — und dies alles unter dem widerstandslosen Einfluß des Passatwindes!

Denselben, nur aus entgegengesetzten Gründen herbeigeführten Einfluß üben die Saharawinde in Afrika. Der Samum versengt die Vegetation und zwingt die Bevölkerung zu einem Nomadenleben; da dieselbe ihre Wohnsitze zu wechseln genöthigt ist, wenn der heiße Wind die Weiden verbrannt hat; die Karawanen sind von demselben bedroht und müssen deßhalb oft ihre Route ändern. Derselbe Wind, im Norden der Sahara Sirocco genannt, macht die Luft glühend, versengt die Bäume und vernichtet die Ernten; er ist eine Hauptgeißel für die Berberei. Als Föhn mildert er das Klima der Schweiz und ermöglicht in vielen Gegenden Ackerbau und Viehzucht, die sonst mit ewigem Schnee und Eis bedeckt wären. Im nördlichen Afrika sammelt die Bevölkerung das aus den Bäumen, welche der Sirocco verbrannt hat, rinnende Harz. Dieselbe Wirkung hat auch der Harmattan auf der westlichen Seite der Sahara, der das bekannte Gummi von Senegal zu Tage fördert und in dieser Beziehung von der Bevölkerung mit Freuden begrüßt wird.

Nicht minder wichtig ist das in der Atmosphäre vertheilte Wasser, welches auf den wirthschaftlichen Zustand ganzer Gegenden von entscheidendem Einfluß ist. Verdichtet sich das Wasser zu Schnee und Eis, so werden Ströme, Flüsse, Bäche und Seen durch dasselbe gespeist, und fehlen einer Gegend diese natürlichen Wasserreservoirs, so sucht man sich durch ein künstliches hydrographisches System zu helfen. Afrika, dem in dieser Beziehung beides abgeht, bietet deßhalb für den Ackerbau, der Grundbedingung auch eines regen Handels und einer entwicklungsfähigen Industrie,

große Schwierigkeiten dar. Einer der hauptsächlichsten, das Klima bedingenden Faktoren ist der Regen, der veränderlich und abwechselnd nach Quantität und Qualität in den gemäßigten Zonen gefunden wird, während die äquatoriale und heiße Zone in dieser Hinsicht sich durch eine große Regelmäßigkeit auszeichnet. Daß von dem seltenen oder häufigen Eintritt des Regens, von seiner Periodicität oder Unregelmäßigkeit der Ackerbau eines Volks, seine Sitten, Gewohnheiten, Einrichtungen, Gesetze, die Bauart der Häuser, der öffentliche Gesundheitszustand u. s. w. abhängig sind, ist leicht begreiflich. In denjenigen westlichen Gegenden der nördlichen Halbkugel, wo häufig eine anhaltende Trockenheit eintritt, nimmt auch der Landbau einen besonderen Charakter an: man zieht hier Baumzucht und Weinbau vor, und wo die eigentliche Landwirthschaft betrieben wird, ist das System der Pächterhöfe und Meiereien eingeführt, wobei das Risico zwischen Eigenthümer und dem Bebauer des Landes ziemlich gleich getheilt ist.

Nachdem wir nun die Gestalt und die äußere Beschaffenheit der Erde mit der ihr zugehörigen Erscheinungen betrachtet haben, bleibt uns noch übrig, auf die Produkte derselben, auf das Mineral-, Pflanzen- und Thierreich, sowie auf den Menschen selbst, einige Blicke zu werfen.

Die Mineralien stellen sich zunächst in zwei Formen dar; entweder sind sie mit den Bestandtheilen des Bodens auf organische Weise vermischt oder man trifft sie in ihrem reinen und ursprünglichen Zustand. In ersterer Beziehung haben sie für den Ackerbau, in letzterer für die Industrie eine hohe Bedeutung.

Die Gesteinsmassen nämlich, welche gleichsam das Knochengerüste der Erde bilden, enthalten bald vermöge ihrer eigenthümlichen Zusammensetzung und Mischung, oder an sich schon gewisse mineralische Bestandtheile, die einen großen Unterschied zwischen den einzelnen Ländern hinsichtlich ihrer Fruchtbarkeit und der Art und Weise ihrer Bebauung begründen; denn bald bietet die Erde die reichlichste Entschädigung für die auf die Bebauung derselben verwendete Mühe, bald bedarf es der größten Anstrengung, um derselben ihre Ernteerzeugnisse abzuringen; das eine Land ist vermöge dieses Unterschiedes sehr reich, das andere zu ewiger Armuth verdammt, und es hängt der größere und geringere Grad dieser Fruchtbarkeit in letzter Linie von der Mischung und Zusammensetzung der physischen und chemischen Bestandtheile des Bodens ab, auf die wir natürlich hier nicht näher einzugehen vermögen. — Ein reicher und fruchtbarer Boden, der stets auf eine sichere Ernte warten läßt, nährt und bereichert eine zahlreiche und thätige Bevölkerung sehr schnell, ruft Dörfer und Städte hervor und sichert die politische Macht der Staaten. Hier hat der Grundbesitz die Neigung, sich in kleine Parzellen abzutheilen, und jede Familie hat ein Interesse, ein Stück Landes zu besitzen, das ihr die auf dasselbe verwendete Mühe reichlich belohnt. Unfruchtbarkeit des Bodens bietet natürlich durchaus die entgegengesetzten Resultate dar: dünne Bevölkerung, kein Zusammenleben derselben in Dörfern und Städten, sondern in vereinzelten Hütten, schwache Industrie und großer, in den Händen Weniger befindlicher Grundbesitz. Uebrigens können diese von der Natur gesetzten Schranken von einem thätigen und intelligenten

Volke durch ein künstliches Gegengewicht leicht durchbrochen werden, wofür Attica im Alterthum wohl der beste Beweis ist.

Die geologische Zusammensetzung des Bodens hat natürlich auf die Art und Weise der Bebauung desselben den größten Einfluß. In steinigen Gegenden, wo der Boden nicht sehr tief ist und das Wasser leicht versickert, wird von selbst die extensive Bewirthschaftung der Güter geboten; die kurzen Futterkräuter werden zur Schafzucht auffordern, große Dörfer, in denen die Bebauer des Landes ihre Bedürfnisse kaufen und ihre Produkte dagegen auf den Markt bringen, sind in genügender Anzahl vorhanden, aber in großen Entfernungen von einander aufgebaut, da die großen Heerden, die überdies im Sommer der Dürre und Trockenheit wegen ihre Weideplätze oft verlassen müssen, auch eines großen Areals bedürfen.

Die Art und Weise der Bebauung des Bodens übt noch in anderer Weise einen großen Einfluß aus: Vieh- und Waidewirthschaft zerstreut die Menschen; der Landbau zertheilt sie gleichmäßig, der Weinbau sammelt sie in größere oder kleinere Dörfer, und wo mit dem Landbau zugleich Handel und Industrie verbunden ist, da entstehen große Städte und Gemeinwesen, während in ihrer Nähe der Gartenbau, der eigentlich industriell betriebene Landbau, florirt, der die Umgebung ebenso verschönert, wie er sie auch bereichert.

Was die eigentlichen Mineralien betrifft, so werden dieselben vom volkswirthschaftlichen Gesichtspunkt aus in zwei Kategorien getheilt: nämlich in edle und in unedle Metalle. Ueber die beiden edlen Metalle Gold und Silber, welche in ihrer Verarbeitung den Dienst des allgemeinen Tauschmittels, des Geldes, übernehmen, haben wir schon oben das Nöthige bemerkt; das weitaus wichtigste unter den unedlen Metallen ist das Eisen, und man hat vielleicht nicht Unrecht, wenn man den Grad der Kultur eines Volkes nach der Menge, die es von diesem Metall bedarf, bemißt. Dazu treten noch andere für die Industrie wichtige Metalle: Blei, Zinn, Zink, Antimon u. s. w. Die Metallurgie mit den verwandten und mit denselben aufs innigste zusammenhängenden Industrien bildet, man darf es kühn behaupten, die Hälfte der industriellen Thätigkeit jedes Volkes.

Merkwürdig ist, daß die Mineralien ohne Zusammenhang mit den Längen- und Breitenverhältnissen über die ganze Erde verbreitet sind. Der Wohlstand eines Landes hängt von dem Vorhandensein oft nur eines einzigen desselben ab: England verdankt seine Größe dem gleichzeitigen Besitz von Steinkohlen, Eisen und Kupfer, namentlich aber den erstern, welche heutzutage wohl das von den andern Völkern am meisten beneidete Produkt des Inselreiches sind.

Was das Pflanzenreich betrifft, so ist dieses ebensowohl vom Boden, wie vom Klima abhängig. Geht man von den Polen bis zum Aequator, so entrollt sich vor den erstaunten Blicken, von Grad zu Grad fortschreitend, das überraschendste Bild der Vegetation, welches sich, sobald man vom Aequator wieder dem Pol sich zuwendet, in umgekehrter Reihenfolge reproducirt. Die gleiche Mannigfaltigkeit bildet sich übrigens auch dar, wenn man vom Meeresspiegel bis zum Gipfel eines Berges emporsteigt. Legt

man den Maßstab der Vegetation an, so zeigen allerdings die einzelnen Länder, Gegenden und Zonen verschiedene Grade des Reichthums, und auch die größere oder geringere Fähigkeit derselben zur Cultur und Civilisation hängt von dieser Art des Reichthums ihrem großen Theile nach ab; aber mit Ausnahme der eigentlichen Wüste bietet doch jede Gegend wenigstens eine Eigenthümlichkeit in Beziehung auf vegetabilischen Reichthum dar. — In erster Linie stehen natürlich die Cerealien; dann kommen die von der Industrie verarbeiteten Pflanzen, von den kostbaren Nutzhölzern der in der tropischen Sonne zu kolossaler Größe herangewachsenen Bäume bis zu den unbedeutendsten Schlingpflanzen herab, die die Industrie ebenfalls noch in den Bereich ihrer Thätigkeit zieht. Ueber Gewächse, wie Flachs, Hanf, und vor allem aber Baumwolle und deren hohe Wichtigkeit für den Handel und die Industrie brauchen wir wohl keine weitere Bemerkungen zu machen, da die bloße Andeutung derselben genügt.

Das Thierreich tritt dem Menschen entweder feindlich gegenüber, so daß er dasselbe bekämpfen und vernichten muß, oder er unterwift sich dasselbe und macht es seinen Zwecken dienstbar. Jede Gegend hat in der einen oder der andern Hinsicht ihre besonderen Arten und die Aufgabe, dieselben entweder aufzuziehen oder zu erlegen und zu tödten, bildet immer eine der Hauptbeschäftigungen der Bewohner. Während aber die Jagd mit fortschreitender Civilisation in den Hintergrund tritt und schließlich nur noch des Vergnügens halben betrieben wird, ist dagegen der Fischfang von jeher einer der bedeutendsten Produktionszweige gewesen.

Gehen wir auf die menschlichen Urzustände zurück, so hat zuerst das Bedürfniß, sich oder seine Heerden vor wilden und reißenden Thieren zu beschützen, zur Anfertigung von Waffen geführt, und die Gefahr schärfte hiebei den Verstand und den Erfindungsgeist. Heutzutage wird auf Thiere, wie Löwen, Tiger, Panther u. s. w. weit mehr Jagd gemacht, um ihre Haut zu bekommen, als um dem Schaden, den sie etwa anrichten könnten, vorzubeugen. Der Elephant, das Nilpferd und das Rhinoceros werden wegen ihrer Zähne und Hörner erlegt; der Strauß wegen seiner Federn und seiner Eier u. s. w.

Die Hausthiere, das Pferd, der Ochse, das Schaf, das Schwein, der Hund, die Katze, sind nicht auf eine bestimmte Zone angewiesen; sie sind vielmehr kosmopolitisch, wie der Mensch selbst, und wo eines derselben fehlte, wie z. B. das Pferd und der Ochse in Amerika vor der Ankunft der Europäer, da war ihre Einführung ein Hauptmoment der Hebung der zurückgebliebenen Cultur. — Das am meisten kosmopolitische Thier ist die Biene, die fast auf der ganzen Erdkugel sich vorfindet, während Cochenille und Seidenraupe nur in bestimmten tropischen und gemäßigten Gegenden gedeihen.

Von besonderer Wichtigkeit sind die niedrigen Thiergattungen, z. B. die Korallen, die in der Industrie eine große Rolle spielen; die Guano-Inseln an dem Gestade von Peru sind bekannt genug, ebenso die Kauris an den Strömen Asiens und Afrikas, in welch letzteren Welttheil dieselben den Gelddienst verrichten. Kurz, es giebt wohl keinen Zonen-

strich der Erde, der nicht seine ihm eigenthümlichen Thiere aufzuweisen hätte. Und so hält das Thierreich in Beziehung auf die Nützlichkeit und die Bedeutung für Handel und Industrie dem Pflanzenreich jederzeit das Gleichgewicht, ja man darf kühn behaupten, daß die Rolle des ersteren hinsichtlich der Möglichkeit, die menschlichen Bedürfnisse zu befriedigen, noch viel wichtiger ist, als die des Pflanzenreichs; denn sonst würde z. B. der Ueberfluß an Thieren aller Art in den Pampas Südamerikas nicht die Erzeugnisse des andern Reichs fast ganz überflüssig machen.

An der Spitze der gesammten Schöpfung steht als höchstes Wesen der Mensch, in verschiedene Racen getheilt, die mit den Gegenden, die sie bewohnen, die meisten charakteristischen Merkmale gemeinsam haben. Mag das menschliche Geschlecht von einem einzigen Paar abstammen oder nicht, stets fühlt sich der Einzelne zu dem Lande und zu dem Klima hingezogen, in welchem er sich entwickelt hat. — Die weiße Race im Occident und die gelbe im Orient haben über die schwarze und rothe das entschiedene Uebergewicht erlangt, sie haben beide den Ackerbau und die Industrie gepflegt und sind dadurch die Lehrer der Menschheit geworden. Die weiße Race dagegen mit ihrem kosmopolitischen Naturell hat den Erdkreis erforscht, hat die Schifffahrt erfunden, den Handel hervorgerufen, und überall, wohin sie ihren Tritt setzte, die Spuren einer veredelnden und civilisirenden Thätigkeit hinterlassen. Und in der That ist der Handel die höchste Stufe der verschiedenen Bethätigungsarten der menschlichen Civilisation in der Reihe der materiellen Bestrebungen; verschiedene Thiere arbeiten, aber nur der Mensch treibt Handel; Arbeit und Handel sind deßhalb die beiden Pole der menschlichen Thätigkeit und wir stehen auch hier, nachdem wir vom wirthschaftlichen Standpunkte aus einen kurzen Blick auf die Beschaffenheit der Erde geworfen haben, an der schon im ersten Theil unseres Werkes gemachten Bemerkung, daß der Handel das die Menschheit am meisten belebende, erneuernde und veredelnde Element aller Culturthätigkeit sei.

Indem wir nun zum speziellen Theile der Handelsgeographie übergehen, ist es nothwendig, über die Methode der Darstellung, welche wir im Folgenden zu beobachten gedenken, einige Worte vorauszuschicken.

Abweichend von den gewöhnlichen Behandlungsweisen in den Compendien der Handelswissenschaft gehen wir nicht von den einzelnen Welttheilen und Ländern, deren Produkte und industrielle und commerzielle Leistungen jedesmal verzeichnet werden, aus, sondern legen die sogenannten Isothermen zu Grunde, wodurch sich ebensosehr ein klarer Ueberblick gewinnen läßt, als wir dadurch uns am besten vor raum- und zeitraubenden Wiederholungen schützen. Dabei ist es uns jedoch möglich, auf die einzelnen Länder nach ihrer politischen Abgrenzung mit ihren Hauptindustrie- und Handelsstädten, ihrer Ein- und Ausfuhr, ihren Erzeugnissen aus dem Mineral-, Thier- und Pflanzenreich, sowie auf ihre specifische Industrie und den Gewerbefleiß die gebührende Rücksicht zu nehmen. Eine tabellarische Uebersicht würde hier schließlich die besten Dienste leisten und auch die übersichtliche Darstellung würde hierdurch am meisten gewinnen; doch wären auf diese Weise die nothwendigen statistischen Angaben über Umfang, Einwohnerzahl und Städte

der einzelnen Länder schwierig einzubringen, weßhalb wir uns für eine fortlaufende Darstellung entschieden haben, bei der übrigens das Princip der Uebersichtlichkeit ebenfalls bestmöglichst gewahrt werden wird. An der Stelle der bisherigen Behandlungsweise, die wesentlich vom politischen Gesichtspunkt ausgeht, die einzelnen Staaten nach ihren commerziellen und industriellen Bedeutung bespricht, dabei zugleich auf ihre Colonien Rücksicht nehmen muß, wodurch der geographische Zusammenhang unterbrochen wird, da man von einem Welttheil zum andern, von einer Zone zur andern überzuspringen genöthigt ist, haben wir ein abgerundetes Ganzes; die Erde stellt sich als in verschiedene sie umgebende Gürtel dar, welche sowohl in industrieller und commerzieller, wie in climatischer Hinsicht die gleichen Verhältnisse darbieten. Verschiedene Geographen ersten Ranges (Ritter, Humboldt) haben auf die Isothermen, als den die Cultur der Menschheit bestimmenden Eintheilungsgrund, hingewiesen, die Volkswirthschaftslehrer (namentlich Roscher) haben diese Ansicht adoptirt, und ihrer Durchführung und Verwerthung bei der Abfassung einer Handelsgeographie steht auch nicht das Mindeste im Wege; man müßte denn etwa dies auszusetzen haben, daß durch die gezogenen Isothermen einzelne zusammengehörige Länder zerrissen werden müßten, wenn das System streng durchgeführt werden wollte. Dies ist zwar wahr, wir haben uns aber dadurch zu helfen gewußt, daß wir, wenn ein Land zwei verschiedenen, aber natürlich nahe bei einander liegenden Isothermen angehört, wir dasselbe als zur nächstfolgenden wärmeren Isotherme gehörig betrachteten, da ja letztere vorzugsweise den industriellen und commerziellen Charakter eines Landes bestimmt.

Nach unserer früheren Eintheilung unterscheiden wir folgende Zonen:

1) die nördliche Zone des ewigen Schnees. Mittlere Temperatur: — 0°;
2) die kalte nördliche Zone. Mittlere Temperatur: + 0° bis + 10°;
3) die gemäßigte nördliche Zone. Mittlere Temperatur: + 10° bis + 20°;
4) die heiße nördliche Zone. Mittlere Temperatur: + 20° bis + 25°;
5) die Tropenzone. Mittlere Temperatur: 25° bis + 28°.
6) die heiße südliche Zone. Mittlere Temperatur: + 25° bis + 20°;
7) die gemäßigte südliche Zone. Mittlere Temperatur: + 20° bis + 10°;
8) die kalte südliche Zone. Mittlere Temperatur: + 10° bis 0°;
9) die südliche Zone des ewigen Schnees. Mittlere Temperatur: — 0°.

(Bei den Wärmebestimmungen ist hier Celsius zu Grunde gelegt.)

A. Die nördliche Zone des ewigen Schnees.

Zu dieser gehören: Spitzbergen, Nowaja-Semlija, Lapland, die Hälfte von Sibirien, zwei Drittheile von Kamtschatka, das frühere russische, jetzt im Besitz der Vereinigten Staaten befindliche Amerika, die Hälfte von Neu-England, Grönland, Labrador und überhaupt das nördliche Eismeer.

Von einem Pflanzenreich ist natürlich in dieser Zone nicht die Rede, wogegen das Thier- und Mineralreich nicht unerhebliche Produkte liefert; das erstere hauptsächlich: Walfische mit dem aus diesen Thieren gewon-

nenen Thran und Fischbein, Seehunde und verschiedene größere Fischarten, Rennthiere, die Lebens- und Existenzbedingung der Lapländer; das letztere, das Mineralreich: Gold und Platina in Asien und den sog. grönländischen Chrysolith in Amerika. Grönland ist im Besitze Dänemarks und liefert hauptsächlich Eiderdunen, Felle, Thran u. s. w., sowie treffliches Material für die Aluminiumfabriken. Noch zu bemerken ist, daß sich in dieser Zone auch die fossilen Knochen verschiedener vorsündfluthlicher Thiere sehr häufig finden.

B. Die kalte nördliche Zone.

Zu ihr gehören:

Island, die Faroërinseln, die nördliche Hälfte von Großbritannien, Holland mit dem nördlichen Theile von Belgien, Dänemark, Norwegen, Schweden, die nördliche Hälfte von Deutschland, Polen, der größte Theil von Rußland, Centralasien, die Hälfte von Sibirien, ein Drittheil von Kamtschatka, die Mongolei, die Mandschurei, die Hälfte von Neu-England, Canada, Neu-Schottland, Neu-Braunschweig, der Nordrand der Vereinigten Staaten von Amerika, Neufoundland; endlich: die Nordsee, das baltische Meer, das weiße Meer, Behringsmeer, der nördliche atlantische und der nördliche stille Ocean.

Wir haben es also hier mit den drei Welttheilen: Europa, Asien und Amerika zu thun, wobei Europa, was sowohl die Produkte aus dem Mineral-, Pflanzen- und Thierreich, als auch den Gewerbefleiß betrifft, weitaus den ersten Rang einnimmt.

Beginnen wir mit Europa, so finden wir uns schon mitten in einige der Hauptindustrieländer versetzt: denn Holland, Belgien, Schottland und der nördliche Theil von Deutschland repräsentiren, wie allgemein bekannt ist, ein gutes Stück der europäischen Industrie, und was die Produkte dieser Länder aus den drei Naturreichen betrifft, so wird uns ein näheres Eingehen zeigen, daß auch sie ihr bedeutendes Contingent stellen. Indessen werden wir doch die genannten Länder des übersichtlichen Zusammenhangs wegen — denn es geht doch nicht wohl an, Großbritannien, Belgien und Deutschland in zwei Theile zu trennen — unter C, der gemäßigten nördlichen Zone, genauer betrachten, was dem von uns aufgestellten Princip nicht den mindesten Eintrag thun wird. Dagegen werden schon hier: Dänemark, Schweden, Norwegen, Rußland, Sibirien und die anderen oben genannten Länder in Betracht kommen.

Dänemark hat einen Umfang von 693 □Meilen und 1,608,000 Einwohner. Die Bevölkerung treibt vorzüglich Ackerbau und hat daneben bedeutende Viehzucht, namentlich Rinder, Pferde und Schweine; an den Küsten Fischerei. Von einem eigentlichen hervorragenden Gewerbefleiß ist in Dänemark nicht die Rede, dagegen haben Handel und Schifffahrt größere Wichtigkeit. Nebenländer sind 1) die Faröer (17 bewohnte und einige

unbewohnte Inseln), 24 □Meilen, 9000 Einwohner. 2) Island, 1867 □Meilen, 67,000 Einwohner. 3) Grönland, 186 □Meilen und 10,000 Einwohner. 4) In Westindien die Inseln St. Croix und St. Jean.

Die bedeutendste Stadt ist Kopenhagen mit 155,000 Einwohnern, die nicht unbedeutende Fabriken hat und deren Seehandel sehr belangreich ist. Für die Ein- und Ausfuhr Islands ist noch Reykiavik zu erwähnen. Island liefert hauptsächlich Fischereiprodukte, Eiderdunen, Schaf- und Fuchsfelle, Schwefel. Für das Verkehrswesen ist in neuerer Zeit viel geschehen. Dänemark hat mehrere Eisenbahnlinien.

Schweden mit 8026 □Meilen und etwa 4,160,000 Einwohnern, Hauptstadt Stockholm über 128,000 Einwohnern, ist hauptsächlich durch sein Berg- und Hüttenwesen bedeutend. Vor allem ist die Eisenproduktion zu bemerken (das schwedische Eisen das anerkannt beste in der Welt), auf der die Hauptbedeutung Schwedens beruht; man findet in Schweden nicht weniger als 270 Hochöfen und 1329 Eisenhämmer, woraus sich auch ein Schluß auf die bedeutende Fabrikation von Eisen- und Stahlwaaren ziehen läßt. Weiter sind an Mineralien zu finden: Steinkohlen, Kupfer, Silber und etwas Gold. Von einem eigentlichen Gewerbefleiß ist kaum die Rede, mit Ausnahme der schon genannten, übrigens größtentheils als Hausindustrie betriebenen Stahl- und Metallwaarenfabrikation. Der Hauptabsatz findet nach England und Deutschland statt, während die Einfuhr aus den Hansestädten die aus den übrigen Ländern um ein Bedeutendes überragt. Verbunden mit Schweden, aber doch als selbstständiger Staat, ist

Norwegen, 5800 □Meilen und 1,700,000 Einwohner, wovon in der ganzen Nordhälfte des großen Landes nur etwa 130,000. Das jährlich in Anbau gebrachte Ackerland beträgt nur etwa 30 geogr. □Meilen, während sich das gesammte urbare Ackerland auf das Vierfache belaufen mag, so daß von 5800 □Meilen kaum 120 □Meilen angebaut werden können! Die Getreideproduktion ist aus diesem Grunde auch unzureichend, die gewonnene Frucht besteht überdies zum größten Theil aus Hafer, so daß Norwegen auf eine bedeutende Getreideeinfuhr angewiesen ist. Da ferner aus Mangel an Arbeitern und an Capital, sowie an Straßen in dem von Natur unwegsamen und dünnbevölkerten Lande es an Gewerbeindustrie fehlt, so sind die Norweger vorzüglich auf Schifffahrt und Fischfang angewiesen. — Sowohl in Schweden, als in Norwegen bildet der Holzhandel, namentlich mit England und Deutschland, eine reiche Einnahmsquelle. Was die Verkehrsmittel der vereinigten Königreiche betrifft, so hat die fast insuläre Lage, die Nähe des Meeres und die reiche Küstengliederung eine hohe Bedeutung für das Land, da die Herstellung der Straßen im Innern selbst auf große Schwierigkeiten stößt. Großartige Flußcorrectionen machen die Flüsse schiffbar und ein imposantes Kanalwerk verbindet Nord- und Ostsee. Die bedeutendste Eisenbahn ist die Linie Goteburg-Stockholm.

Als Handelsplätze Schwedens sind bedeutend: Stockholm (134,000 Einw.), Fabriken in Seide, Tuch, Leder, Baumwolle, Leinen, Tabak, Zucker,

Eisen, Maschinen; Kattundruckereien, Färbereien, wichtiger See- und Landhandel, Banken, Börse, Dampfschiffverbindungen mit Petersburg, Stettin und Kopenhagen. — Nörrköping (22,000 Einw.), die zweite Fabrikstadt des Landes nach Stockholm, mit Tuchfabriken, Baumwollspinnerei und Weberei, Zuckersiederei, Papierfabrikation. — Gothenberg (43,500 Einw.), zweite Handelsstadt Schwedens, mit trefflichem Hafen, Schiffsbau, Fabriken in Zucker, Tabak, Segeltuch, Leder, Porter, Liqueure, Baumwolle, Häringsfischerei. — Gefle (12,000 Einw.), Fabriken in Tabak, Segeltuch, Leder, Zucker, Fischerei, lebhafter Handel mit Eisen, Holz, Thran und Flachs. — Carlskrona (16,000 Einw.), Schiffswerfte und lebhafter Handel mit Waldprodukten; Fischerei. — Wisby (6200 Einw.) auf der Insel Gothland, beträchtlicher Handel (einst Hauptstapelplatz der Hansa), Tabaks- und Lederfabriken. — Falun (5600 Einw.), große Kupferbergwerke, Baumwoll- und Flachsspinnerei, Decken- und Teppichfabriken aus Kuhhaaren, Leder- und Tabaksfabriken.

Als Handelsstädte Norwegens nennen wir: Christiania (66,000 Einw.), bedeutender Handel, Börse, Bank, große Gewerbsthätigkeit. — Drontheim (19,300 Einw.), Zucker- und Lederfabriken, Sitz der norwegischen Hauptbank. — Bergen (30,000 Einw.), die wichtigste Handelsstadt Norwegens, größter Fischplatz Europas, Thransiedereien, Schiffbau. — Hammerfest (2000 Einw.), der nördlichste, aber beste Hafen Norwegens, Walfisch- und Stockfischfang.

Rußland, dessen Gebiet, wie Einwohnerzahl noch nicht genau ermittelt ist (man schätzt den Umfang des Gebietes in Europa auf 96,000, in Asien auf 260,000 □Meilen, die Einwohnerzahl in Europa auf 68, die in Asien auf 8½ Millionen), ist in der gegenwärtigen Zeitperiode im Begriff, in die Reihe der europäischen Culturstaaten einzutreten, und ist ein Land, das hauptsächlich in Beziehung auf die Production von Rohstoffen in Betracht kommt, während der Gewerbefleiß dagegen bedeutend in den Hintergrund tritt. Aber in der ersteren Hinsicht leistet Rußland in der That auch Kolossales, und wenn einmal die reichen, ihrem großen Theile nach noch schlummernden Schätze dieses Reiches durch Entwicklung des Verkehrs, durch Straßen, Eisenbahnen und Telegraphen, und endlich durch zweckmäßige, sociale Einrichtungen wirklich productiv gemacht werden können, so wird es keinem Zweifel unterliegen, daß sowohl das europäische, wie das asiatische Rußland Hauptheerde der intensivsten Cultur und Civilisation sein werden, wozu freilich nicht die Zeit einiger Menschenalter, kaum die verschiedener Jahrhunderte hinreichend sein wird. Vor allem aber thut es Rußland an Eisenbahnen und guten Straßen Noth; denn die Ausfuhr von Getreide kommt im Grunde nur den Seeprovinzen zu statten und während die Preise derselben hier zuweilen bedeutend steigen, bleiben sie im Innern auf dem tiefsten Stande; denn es wäre geradezu ein ganzes Jahr nöthig, um den dortigen Ueberfluß nach den Seehäfen zu bringen. Die nördlichen Ströme sind zu lange gefroren, um dem Verkehr wesentlich dienen zu können, die gewaltige Wolga geht bloß nach einem Binnensee, der Dnjeper und andere große Ströme sind

wegen Stromschnellen oder versandeter Mündung weniger schiffbar und ganze Gouvernements (wie Kursk, Charkow) entbehren jedes schiffbaren Gewässers. Beeilt sich Rußland nicht, das Innere des Landes mit den Seehäfen durch Eisenbahnen zu verbinden, so wird dasselbe, da die Donaufürstenthümer, die Türkei, Egypten und vor allem Nordamerika ihr Getreide auf die europäischen Märkte bringen, von den letzteren bald ausgeschlossen werden. Indessen hat man trotz der entgegenstehenden Hindernisse mit dem Bau von Bahnen kühn begonnen.

Wir nennen hier die St. Petersburg = Pskow = Dünaburg = Wilna = Warschau = Skierniewice = Petricau = Czenstochau = Granitza = Bahn, von der Zweige nach Riga, nach Kowno und Eidtkuhnen, nach Thorn, also zum Anschluß sowohl an die österreichischen und schlesischen, wie an die preußischen Bahnen gehen; ferner die St. Petersburger = Moskauer = Bahn, die Bahn von Moskau nach Nowgorod. — Ebenso sind einige bedeutende Kanäle hergestellt, und zwar zur Verbindung der Ostsee mit dem Caspisee: das Wischny = Wolotschok = System, das Mariensystem, das Tychwinsche System, der Kanal des Herzogs Alexander von Württemberg, der die Dwina mit dem Mariensystem verbindet und der Nord = Catharinen = Kanal, der die Dwina und Kama verbindet. Die Ostsee wird mit dem schwarzen Meer durch den Beresinakanal, den Königskanal und den Oginskikanal verbunden.

Was den Mineralreichthum Rußlands betrifft, so ist vor allem der Reichthum des Ural an Gold zu erwähnen, woraus der Staat, die Abgaben von den Privatbergwerken, die sich auf etwa 10 % belaufen, eingeschlossen, jährlich etwa 5 Millionen Rubel bezieht, während die jährliche Gesammtausbeute in den letzten Jahren circa 14 Millionen russische Puds (1 Pud = 16,38 Kilogramm) betrug. Außerdem erzeugt Rußland noch Platin, Silber, Zink, Kupfer, Eisen, Blei, Kobalt, Nickel, Schwefel, Salpeter, Chrom, Graphit. Auch an ausgedehnten Steinkohlenablagerungen fehlt es nicht, allein derzeit noch an Unternehmern, welche Muth genug besitzen, die zum Theil in sehr abgelegenen Gegenden in der Erde ruhenden Schätze zu heben. Noch zu bemerken sind die Quecksilberbergwerke in Sibirien, welches Land sich überhaupt durch großen Mineralreichthum auszeichnet. Auch besitzt Rußland reiche Salzlager, deren Ausbeute jährlich zu 30 Millionen Pud angegeben ist. Aus dem Pflanzenreich kommt hauptsächlich der Holzreichthum in Betracht und die dadurch gewonnene Potasche, von der Rußland jährlich enorme Quantitäten ausführt. Den Reichthum an Cerealien, Getreide u. s. w. haben wir schon erwähnt.

Die Hauptrolle, namentlich für den Export, spielt übrigens das Thierreich. Sibirien liefert die kostbaren Pelze, der Herdenreichthum mancher Gegenden bringt ungeheuere Mengen von Fellen und Thierhäuten in den Handel, an den sich eine besondere Industrie (das russische Juftenleder!) knüpft; ebenso bedeutend ist der Talg und überhaupt die aus den Thieren gewonnenen Fette und Oele, die namentlich in den südlichen Gouvernements sehr veredelte Schafzucht und Wollproduktion. Sehr

bedeutend ist auch der Reichthum an Pferden (man sieht in Rußland ganze Cavallerieregimenter, deren Pferde die ganz gleiche Farbenzeichnung haben!), die ebenfalls einen bedeutenden Ausfuhrartikel bilden. Ebenso ist die Bienenzucht zu erwähnen.

Was endlich die in dieser Zone liegenden Meere, die fast alle die Küsten des russischen Gebiets bespülen, betrifft, so ist neben den gewöhnlichen Fischgattungen, Häringen u. s. w. noch der Caviar und die Hausenblase zu erwähnen. Die Gegenden an der untern Wolga verdanken letzteren ihren Hauptreichthum.

Rußland ist ebenso wohl ein einführendes, wie ein ausführendes Land; denn während es sich dem europäischen Westen gegenüber als reines Ackerbauland verhält, welches für die Colonialwaaren und Manufakte, welche es einführt, seine Rohstoffe (Getreide, Flachs, Hanf, Holz, Wolle, Talg, Häute u. s. w.) abgiebt, führt es im Osten von Asien Rohprodukte ein, namentlich Thee aus China, Seide, Pelzwaaren und Bergwerkprodukte. Der Verkehr mit Centralasien und China sammelt sich in Kiachta; jetzt sind noch einige andere Orte dazu getreten. Uebrigens ist ein großer Theil des Handels in den Händen auswärtiger, namentlich englischer und deutscher Kaufleute und der Juden, welche überhaupt in Rußland eine eigenthümliche Stellung einnehmen.

Rußland hat ein überaus strenges Zollsystem und manche Artikel zahlen 50—100, sogar 200 % ihres Werthes Zoll; nicht genug damit, besteht sogar noch für die meisten Waaren ein Ausfuhrzoll. Uebrigens werden die strengen Vorschriften sehr häufig umgangen.

Haupthandelsplätze sind: Petersburg, hauptsächlich als Exportplatz für die Landesprodukte von Wichtigkeit, hat außerdem sehr viele Privilegien, besitzt eine Dampfverbindung mit allen Ostseehäfen und ist der russische Geld- und Wechselplatz. 546,000 Einw.

Riga: Exporthafen für Rohprodukte, namentlich Cerealien und Holz. 102,000 Einw.

Odessa: Ausfuhr von Korn und Weizen, viele Fabriken. 118,000 Einwohner.

Moskau: Mittelpunkt der centralrussischen Industrie, hat reiche und große Waarenlager. 377,000 Einw.

Nowgorod, wichtigster Meßplatz des russischen Reiches, besonders für den asiatischen Handel. 41,000 Einw.

Kasan, Mittelpunkt für den Verkehr nach Sibirien und der Wolgaschifffahrt. 63,000 Einw.

Warschau, der Mittelpunkt des polnischen Handels. 235,000 Einw.

Wir gelangen nunmehr zu **Nordamerika** und zwar zu Canada, Neubraunschweig, Neuschottland und Britisch Columbia und dem ehemaligen russischen Amerika, das jetzt den Vereinigten Staaten gehört.

Alle diese Länder, letzteres ausgenommen, befinden sich unter englischer Herrschaft und Dank dem freien englischen Colonialsystem haben sich dieselben auch zu großer wirthschaftlicher Blüthe emporgeschwungen. Uebrigens giebt es auch hier neben den kolonisirten Gebieten noch viele Wildniß. Letztere mit ihren reichen Naturprodukten wird durch die Hudsonsbay-Compagnie ausgebeutet, eine Gesellschaft englischer Kaufleute, die namentlich zum Betrieb des Pelzhandels im großen zusammen getreten ist. Canada hat ein gut ausgebildetes Eisenbahnsystem, im St. Lorenz eine herrliche Flußstraße und viele Kanäle. Die Haupthandelsplätze sind Montreal mit 100,000 Einwohnern, Ottawa mit 23,000 Einwohnern und Quebek mit 63,000 Einwohnern. Die Hauptprodukte bestehen in Holz und Getreide, Pelzen, Fischen, Gold und anderen edlen Metallen. Namentlich ist die Fischerei von Neufoundland im Flor, wo gegen 20,000 Seeleute einen großartigen Stockfischfang betreiben.

c. Die gemäßigte nördliche Zone.

Damit sind wir in den Sitz der eigentlichen Kultur des Orients und des Occidents getreten. Es gehören zu ihr

Irland, Schottland, England, Holland, Belgien, Deutschland, Oesterreich, Frankreich, Spanien, Portugal, Italien, Schweiz, Griechenland, das südliche Rußland, Donaufürstenthümer, europäische Türkei, Marocco, Tunis, Algier, Kleinasien, Persien, Afganistan, Iran und Turan, Thibet, China, Japan, Corea, Vereinigte Staaten von Nordamerika. Als Meere gehören hieher: Nordsee, Atlantischer Ocean, mittelländisches Meer, schwarzes Meer, Caspisee, chinesisches und japanesisches Meer und das Meer von Korea.

Großbritannien, ein vollständiges Inselland, besteht aus England und Wales, Schottland und Irland, wozu noch die Inseln Wight, die normannischen, die Scilly-Inseln, Anglesea, Man, Hebriden, Orkney- und Shetlands-Inseln gehören; hat größtentheils Flach- und Niederland, da die schottischen Hochgebirge nicht sehr umfangreich sind. Der Flächeninhalt ist 5762 □Meilen, die Einwohnerzahl 30 Millionen. Während die Bevölkerung theils zum keltischen, theils zum germanischen Volksstamm gehört und außerdem noch mit normannisch-französischem Element gemischt ist, vereinigt der Engländer die deutsche Gründlichkeit und Energie mit der leichten Gewandtheit und dem praktischen Geschick der Franzosen, welch' beide Charaktereigenthümlichkeiten das englische Volk befähigten, die erste Handelsnation der Erde zu werden. Dazu wirkten natürlich noch andere Verhältnisse mit. Vor allem ist es die insulare Lage, welche den Weg in alle Länder und Meere öffnet, die freie Verfassung (habeas corpus-Acte) und das Freihandelssystem. Während im 15. und theilweise noch im 16. Jahrhunderte das Prohibitivsystem

für die Entwicklung und Hebung der inländischen Industrie die günstigsten Folgen äußerte, fielen im Laufe der Zeit fast alle bedeutenden Zollschranken und die Freigebung des Getreidehandels im Jahr 1846 war die Besiegelung dieser freihändlerischen Richtung, in der England den continentalen Staaten in wahrhaft großartiger Weise voranging. Nunmehr geschieht die Einfuhr fast aller zur Industrie nothwendigen Rohstoffe zollfrei, nur bei Spirituosen und einigen Colonial- und Luxuswaaren sind die Zollsätze, die hier bis zu 500 % steigen können, sehr hoch. Dazu kommen eine Menge materieller Hilfsmittel: das vortreffliche Kanalisationssystem, wie es kein zweites Land der Erde aufzuweisen hat (Regentskanal: London - Liverpool; Bridgewaterkanal: Manchester-Liverpool; Grand-Trunk-Kanal: Liverpool - Nottingham; Glasgowkanal: Clydegolf - Forthgolf; Caledonischer Kanal: Linhegolf-Murraygolf, welche alle für den Transport von Rohmaterialien, namentlich Eisen, Baumwolle, Kohlen u. s. w. stets von der größten Wichtigkeit sein werden); das trefflich angelegte und durchgeführte Eisenbahnnetz, welches die Insel bedeckt, endlich verschiedene Flüsse, die sogar der Fluth in ausgezeichnetem Grade zugänglich sind, ferner treffliche Häfen, Lagerplätze, Leuchtthürme, ausgezeichnete Matrosen und Schiffsleute, und vor allem der reiche unermeßliche Colonialbesitz, der der britischen Industrie einen reichen Bezugsmarkt für Rohstoffe aller Klassen, wie auch ein weites Absatzgebiet für tausenderlei Fabrikate und besonders der Schifffahrt, der Spekulation, dem Unternehmungsgeist ein Territorium sichern, das sicherlich nichts zu wünschen übrig läßt, kurz alle Vorbedingungen für die Verkehrs- und Handelsentwicklung eines Landes.

Der Ackerbau Englands ist in dem blühendsten Zustande und es werden durch ihn alle Befürchtungen Derer am besten widerlegt, welche noch der physiokratischen Ansicht huldigen, als ob eine ausgebildete Industrie und die Entwicklung des Handels den Landbau in den Hintergrund dränge; im Gegentheil, gerade durch die Blüthe des Handels war es möglich, den Bodenertrag in der Weise zu steigern, wie es in England geschehen ist, und in der That wird auch in keinem anderen Lande der Welt, vielleicht China und Belgien ausgenommen, der Ackerbau rationeller betrieben (natürliche und künstliche Düngung, Drainagen, sorgfältige Behandlung der Culturen, Einführung der Maschinen u. s. w.), als in England. Drei Fünftel der Gesammtoberfläche dienen der Landwirthschaft. Die hauptsächlichsten Bodenerzeugnisse sind Weizen und Gerste, Futterkräuter, Flachs und Kartoffeln. Doch ist die Einfuhr von Weizen und Gerste sehr bedeutend. Hand in Hand damit geht die englische Viehzucht; dort findet man die vortrefflichsten Rinder- und Schweinracen, die edelsten Pferde und die geschätztesten Schafe. Das englische Mastvieh ist bekannt und noch keinem anderen Volke ist es gelungen, wie dem englischen, durch die Art und Weise der Fütterung, durch Kreuzung u. s. w. die Körpertheile des Viehs auszubilden!

Wunderbar ist ferner der Mineralreichthum Englands und brauchen wir hier nur Steinkohlen, Eisen, Zinn und Kupfer zu nennen. Ebenso großartig ist die Salzgewinnung und der Reichthum an verschiedenen edlen Thonerden, wogegen es an Holz sehr arm ist, das größtentheils aus Ruß-

land, Schweden und Norwegen eingeführt werden muß. — England ist das erste Industrie- und Fabrikland der Erde und wir wüßten nur wenige Zweige des modernen Gewerbefleißes namhaft zu machen, in dem England mit den übrigen Ländern nicht zum allermindesten auf der gleichen Stufe stände; die Seidenindustrie ist hier so bedeutend wie in der Schweiz, und die Leder- und Lederwaarenfabrikation vielleicht noch großartiger, als in Rußland, sein Glas steht dem böhmischen nicht nach, die Seifensiederei, die chemische Industrie, die Bierbrauerei u. s. w. nehmen wohl unbestritten den ersten Rang ein. Aber alle diese an und für sich großartigen und bedeutenden Industriezweige verschwinden förmlich, wenn man sich die englische Baumwoll-, Woll-, Leinen-, Eisen- und Stahlwaaren-Industrie, die eigentlichen Domänen Englands, vergegenwärtigt. Freilich, wer sich einen deutlichen Begriff z. B. von der englischen Baumwolle-Industrie machen will, der muß nach Manchester (340,000 Einwohner), dem ersten Fabrikplatz der Erde in Baumwollspinnerei, gehen. „Nie, so lange die Weltgeschichte rinnt, gab es auf dem Globus eine Stadt, welche Manchester ähnlich war, in ihrer äußeren Erscheinung, ihrer rastlosen Thätigkeit, in ihrer Waarenfülle, in ihrer Masse wundervoller Erfindungen, in ihren moralischen und politischen Phänomenen und Erscheinungen.“ Damit man sich eine annähernde Vorstellung dieser riesenhaften Industrie machen kann, geben wir folgendes, nicht bloß in das Reich der Möglichkeit und Ausführbarkeit, sondern in das der existirenden Wirklichkeit gehörende Beispiel. „Eine Partie Baumwolle wurde von Manchester aus in Liverpool bestellt. Der Liverpooler Kaufmann erhielt den Brief am Abend und ließ die bestellte Baumwolle, so wie sie in Ballen aus Amerika gekommen war, noch an demselben Abend aus seinem Magazin herausbringen. Am andern Morgen früh 3 Uhr wurde sie von den unermüdlichen Locomotiven mit Sturmeseile auf den glatten Bahnen der Eisenschienen nach Manchester geschleudert, wo man sie um 7 Uhr Morgens in der Faktorei von N. u. Cie. empfieng. Die Ballen wurden geöffnet, ausgepackt und der Maschine übergeben, welche sie mit zauberischer Geschwindigkeit zerpflückte, auflockerte, reinigte, stäubte, dann in breite, zarte Schleier verwandelte, diese Schleier in concentrirte, schmälere Bänder und diese losen Bänder zu dünnen, feinen Fäden, 30 Hanks auf 1 Pfund (1 Hank = 800 Ellen), mit 1000 kleinen schwirrenden Röllchen auszog. Um 12 Uhr wurde das so gesponnene Garn den Powerlooms übergeben und diese brachten noch so viel davon zur rechten Zeit vor dem Abgang des letzten Trains nach Hull fertig, daß man dem Besteller daselbst eine Probe von dem Zeuge schicken konnte, das diejenigen Qualitäten besaß, welche er bei seiner gestrigen Bestellung gewünscht hatte. Da am andern Morgen Antwort von Hull zurückkam, daß der Zeug gefiele und daß man die Bestellung noch etwas erweitere, so ließen die besagten Herren N. u. Cie. alle ihre Powerlooms arbeiten und gaben noch denselben Tag eine Partie des indessen fertig gewordenen Zeuges in die printing-works. Daselbst wurde es gedruckt, getrocknet, geglättet, façonnirt und verpackt und den dritten Abend nach der Bestellung ließen sie die ersten 1000 Stück fertigen Calico's nach Hull abgehen und die andern folgten in den nächsten Tagen nach“ (vgl. „Vorwärts! Magazin für Kaufleute.“ Neue

Folge. 2. Bd. S. 51). Da kann es freilich nicht Wunder nehmen, wenn die Cottonlords von Manchester und Lancashire Millionen über Millionen häufen, selbst wenn jedes Stück Calico nur einen Schilling reinen Verdienst für sie abwirft.

Gerade so großartig wie die Industrie, ist nun natürlich auch der Handel Englands. Man kann kühn behaupten, daß es wohl keinen Fleck der bewohnten Erde gibt, wo nicht britische Waaren auf den Markt gebracht würden. Die beste Stütze für die Aufrechterhaltung des Handelsübergewichts hat England natürlicherweise an seinen Colonieen; man würde aber jedenfalls zu weit gehen, wenn man sie für die einzige und nothwendige Existenzbedingung halten würde; der Abfall der amerikanischen Colonieen mit seinen Folgen hat bekanntlich das Gegentheil gelehrt. Während England seine Fabrikate in alle Theile der Welt ausführt, führt es von eben da die Rohstoffe bei sich ein, die es dann veredelt oder verarbeitet wieder an sie abgiebt.

Ebenso wie in seinem Handel und der Industrie steht England auch hinsichtlich der Größe und Bedeutung seiner Handelsplätze einzig da. London, die Herzkammer und der Stapelplatz des Welthandels, mit 3,082,000 Einwohnern, wird zwar in einzelnen Branchen (z. B. in Baumwolle von Liverpool, Kaffee von Amsterdam) von einzelnen Städten überragt, steht aber in allen anderen Beziehungen unerreicht da. Dort ist der Mittelpunkt des Geldmarktes der gesammten Welt (Wechsel im Betrag von 100,000 Pfund, von China auf Amerika ausgestellt, werden zuerst in London discontirt!), die Bank von England ist das großartigste und riesenhafteste Bankinstitut, dessen Discontsatz ebenso große Wirkungen auf den Gang der Unternehmungen ausübt, als vielleicht ein Ernteergebniß auf dem Continent oder in den Colonieen. Aber dieß ist gerade das Großartige und Schöne an der englischen Industrie, daß weit entfernt von aller Centralisation solche großartigen Kräfte die Existenz kleinerer nicht verkümmern oder unmöglich machen, sondern sie im Gegentheil befruchten und zur Entwicklung gelangen lassen; daher finden wir neben London noch eine Menge bedeutender Handels- und Industrieplätze, Märkte für landwirthschaftliche Erzeugnisse u. dgl. über das ganze Reich verbreitet; wir nennen nur:

Liverpool (492,000 Einwohner) ist der Welthandelsplatz mit Baumwolle, die Verkehrspforte für Irland, der Haupthafen für die Auswanderung, überragt Havre, Hamburg und Bremen weit an Bedeutung, besitzt ebenfalls die großartigsten Einrichtungen (Docks, Lagerhäuser, Banken, Assecuranzen u. s. w.). Zugleich ist es der Engrosmarkt für Palmöl. — Manchester (362,000 Einwohner) der erste und großartigste Fabrikplatz der Welt in Baumwollspinnerei, deren Produkte von hier aus in alle Weltgegenden versendet werden und von dem Lancashire (der Centralpunkt der Baumwollspinnerei) vollständig abhängig ist. Leeds (232,000 Einwohner) und Bradford (100,000 Einwohner), der Hauptsitz der britischen Wollen-, ersteres zugleich der Linnenwaarenfabrikation; Glasgow (440,000 Einwohner) der Engrosmarkt für Roheisen und zugleich für die in Schottland gefertigten Baumwollwaaren; Nottingham (74,000 Einwohner) das Centrum der Spitzenindustrie; Edinburg (176,000 Einwohner) das großartigste

Lager von Manufacten aller Art; Dublin (319,000 Einwohner) der Haupthandelsplatz Irlands, der in direktem Verkehr mit Amerika und den anderen britischen Colonien steht. Cork (78,000 Einwohner), von wo aus ein riesenhafter Export von Fleisch, Talg, Häuten, Schiffsproviant u. s. w. stattfindet; Belfast (150,000 Einwohner) der Hauptsitz der irischen Wollen- und Linnenindustrie; Sheffield (222,000 Einwohner) der erste Platz für Stahlfabrikation und Messerwaaren; ebenso Birmingham (344,000 Einwohner), in der Nähe liegt Soho, wo James Watt die Dampfmaschine erfand. Merkwürdig sind noch in der Grafschaft Stafford die Potterien — der Bezirk, wo in 14 Städten und Dörfern (circa 15,000 Einwohner auf 1 □Meile) die von Wedgwood begründete Töpferindustrie betrieben wird; New-Castle, Sunderland, Whitehaven, Hartlepool die Haupthäfen für Verladung und Versendung von Steinkohlen. Ferner ausgezeichnete Seehäfen, Hull (Verbindung mit Nordeuropa und Amerika), Aberdeen, Galway („irische Linie" Verbindung mit Boston und New-York), Harwich (Hauptverbindung mit Holland und Deutschland), Bristol, dessen Verbindungen sich über die ganze Welt erstrecken, ferner Southampton und Plymouth ebenfalls wichtige Häfen; Portsmouth mit der Rhede von Spithead, der erste Kriegshafen von England. — Endlich gehört hieher noch die Insel Helgoland, in gewöhnlichen Zeiten zwar nicht besonders wichtig, dagegen für den Kriegsfall eine überaus wichtige Flottenstation, liefert sehr tüchtige Lootsen und hat kühne Fischer.

Holland (644 □Meilen mit 3,700,000 Einwohnern, größtentheils germanischen Ursprungs, mit friesischen und vlämischen Elementen gemischt), begrenzt vom norddeutschen Bund, Belgien, Frankreich und der Nordsee, wesentlich Flachland, das noch tiefer liegt, als die Fläche des Meeres, vor dem es durch riesenhafte Dämme geschützt ist. Die Holländer sind ein sparsames, zähes und ausdauerndes Volk; früher die erste Seemacht in Europa, wurden sie von England aus ihrer bevorzugten Stellung verdrängt, die sie sich aber im Laufe der Zeit durch rastlose Thätigkeit, durch heilsame Einrichtungen in der Verwaltung der Colonieen, durch Kanäle und überseeische Verbindungen, durch Eisenbahnen theilweise wieder errungen haben.

In der Landwirthschaft steht Holland den meisten Ländern weit voran, namentlich in Seeland und den friesischen Marschen, wo sogar Gartenkultur betrieben wird. Die Hauptprodukte sind, da die Milchwirthschaft im allgemeinen vorherrscht, neben Getreide, Hanf, Flachs, Tabak, Blumen und Krapp, hauptsächlich Butter, Käse und Fleisch; außerdem ist die Schaf- und Bienenzucht in hohem Grade entwickelt und ausgebildet. Die Häringsfischerei wird großartig betrieben, wogegen Holland an Wein, Obst und an Mineralien, selbst an rohen Bausteinen (nur ergiebige Lehmlager sind vorhanden) erheblichen Mangel leidet.

Trotz der relativen Armuth an Rohprodukten ist die holländische Industrie dennoch sehr bedeutend und es blühen in erster Linie die Gewerbe, welche auf die Schiffahrt und den Fischfang Bezug haben; an die Stelle

der mangelnden Wasserkräfte treten zahlreiche Dampfmaschinen und die für Holland charakteristischen Windmühlen; besonders bemerkenswerth ist die Fabrikation von Thonwaaren und Backsteinen, die Branntweinbrennerei, die Papierfabrikation (welche zuerst in Holland ausgebildet und vervollkommnet wurde; der „Holländer" in der Papierfabrik!), ferner die Gerberei und vor allem die großartige, hauptsächlich in Amsterdam von Juden betriebene Edelsteinschleiferei.

Was den holländischen Handel betrifft, so ist die Ausfuhr der aus der Landwirthschaft gewonnenen Produkte, also von Käse, Butter, Häuten u. s. w. sehr bedeutend; ebenso die Ausfuhr von Häringen und von Fabrikaten und Colonialwaaren. In letzterer Beziehung sichert der immerhin noch sehr reiche Colonialbesitz in Asien den beiden Hauptstädten Hollands, Amsterdam und Rotterdam, die Rolle von Weltstapelplätzen für gewisse Produkte. Eingeführt dagegen müssen vor allem werden: Bausteine, Holz, Getreide, Salz, Steinkohlen, Garne von Baumwolle, Wein, Metalle u. s. w. Es ist gewiß bewundernswerth, daß ein an Naturprodukten relativ so armes Land, wie Holland, dennoch die bedeutende Rolle im Handel spielen und sich wahren kann. Man vergegenwärtige sich als Gegenstück dazu etwa Spanien!

Was die Zölle betrifft, so hat sich Holland der freihändlerischen Bewegung der neueren Zeit noch nicht angeschlossen; seine Zölle sind größtentheils Finanzzölle, die aber durch ihre Höhe manchmal förmlichen Prohibitivzöllen gleich kommen.

Dagegen hat Holland eine überaus günstige Lage. Die Maas und der Rhein, Wasserstraßen ersten Ranges, sichern die Verbindung mit dem Innern und mit Deutschland, eines der belebtesten Meere, die Nähe Englands und Frankreichs, bieten dem holländischen Handels- und Unternehmungsgeiste ein breites und reiches Feld der Thätigkeit, und wo die Natur sich karg erwiesen, da hat die Kunst die entgegenstehenden Schwierigkeiten beseitigt. Das holländische Kanalsystem ist nur mit dem englischen zu vergleichen, die Kanäle sind hier an die Stelle der Straßen getreten; der bedeutendste ist der nordholländische Kanal von Amsterdam zum Helder geführt, der Hauptweg für die Aus- und Einfuhr aller Ostindienfahrer. Unterstützt wird das Kanalsystem durch ein reiches und zweckmäßig angelegtes Eisenbahnnetz; am bedeutendsten ist die Linie Arnheim—Utrecht, von der eine Linie nach Amsterdam und Rotterdam abzweigt, dabei ist der Anschluß an die belgischen und deutschen Bahnen auf das zweckmäßigste hergestellt.

Die beiden Haupthandelsplätze Hollands sind Amsterdam (262,000 Einwohner) und Rotterdam (115,000 Einwohner), in welch beiden Städten sich der gesammte Verkehr concentrirt; die Amsterdamer Börse ist, sowohl als Fonds- wie als Waarenbörse, eine der ersten des Continents; hier werden die bedeutendsten Umsätze in Korn, Oel, Krapp, Kaffee, Zucker, Reis, Indigo, Thee, Zinn u. s. w gemacht; hier strömen die Produkte der Colonien zusammen, um alsdann wieder in alle Weltgegenden ausgeführt zu werden. Die Bedeutung von Amsterdam liegt hauptsächlich in der Thätigkeit der für den Handel nach den holländischen Kolonieen ausschließlich privilegirten holländisch-ostindischen

Compagnie, die hier ihre riesigen Vorrathshäuser füllt, bis die bestimmten Tage der Versteigerung kommen (Matschappy-Auctionen), deren Ergebnisse namentlich hinsichtlich der Kolonialwaaren für die Preise des ganzen Continents maßgebend sind. — Rotterdam als Haupthafen für die Auswanderung und als Speditionsplatz für die von England und Hamburg rheinaufwärts bestimmten Güter bekannt, in Verbindung mit fast allen überseeischen Plätzen der alten und neuen Welt mit großartig entwickeltem Bank- und Creditwesen. — Als Käsemarkt ist bekannt Alkmaar; Gouda durch seine Thonpfeifen und Thonwaaren aller Art; Schiedam (16,000 E.) hat bedeutende Branntweinbrennerei. — Zardam (12,500 E.), Papierfabriken. — Mastricht (29,000 E.) liefert mit Amsterdam das beste Sohlleder. In der Tuchfabrikation ist Holland von Belgien überflügelt, es machte einst mit deren Erzeugnissen das stärkste und berühmteste Geschäft in Europa. — Leyden, Delft, Utrecht, Tilburg, Mastricht, Roermond und Vaels liefern aber immer noch ausgezeichnete Waare.

Durch Personalunion ist mit Holland verbunden, gehört aber zum deutschen Zollverein, das Großherzogthum Luxemburg, 47 □Meilen mit 206,000 Einwohnern. Hauptstadt Luxemburg (14,000 E.), bedeutender Gewerbefleiß, Brauerei, Gerberei, Tabak-, Handschuh-, Hut-, Tuch-, Hornknopf-, Baumwoll-, Leine- und Leinwandfabriken, Eisenhandel.

Belgien, von Preußen, Frankreich, Holland und der Nordsee begrenzt, 537 □Meilen mit 4,940,000 Einwohnern, größtentheils germanischer Abstammung, eines der rührigsten und betriebsamsten Länder, ist seit seiner Losreißung von Holland zu einem der ersten Industriestaaten herangeblüht, der nur von England übertroffen ist.

Der Landbau ist sprichwörtlich geworden, und sowohl durch Drainage und künstliche Düngung, wie durch die sorgfältigste Behandlung der Culturen musterhaft. Die Haupterzeugnisse sind: Getreide, Flachs, Krapp, Futtergewächse aller Art, Oel, Obst, Holz (namentlich in den Ardennen), Schafe und Rindvieh, dessen Zucht hauptsächlich auf Milchwirthschaft berechnet ist. — Daneben ein großartiger Reichthum an Steinkohlen (worauf eben größtentheils die belgische Industrie beruht) und an Eisenerzen aller Art.

In industrieller Hinsicht ist die Wollen-, Linnen- und Baumwollenfabrikation großartig, die sich ohne Anstand mit der englischen vergleichen läßt, sodann sind die bedeutenden Hüttenwerke, Gießereien, Walzwerke, Maschinenwerkstätten, Waffen- und Geschützfabriken zu erwähnen, in welch letzteren Belgien neben England den ersten Rang einnimmt; als Specialität ist die Spitzenfabrikation (in Brüssel) bekannt; ebenso wichtig ist die Fabrikation von Leder und Tuch, von Glaswaaren und Rübenzucker.

Was den Handel betrifft, so führt Belgien hauptsächlich Steinkohlen, rohes und verarbeitetes Eisen, Glaswaaren, Garne und Gewebe, Maschinen und Waffen aus, während die Einfuhr an Colonialwaaren, Wolle, selbst Getreide, sehr bedeutend ist. Belgien gehört unter diejenigen Staaten, welche kräftig dem Freihandelssystem zudrängen; die Ausfuhr ist vollständig frei, ebenso die Durchfuhr, wogegen auf manchen Einfuhrartikeln noch ein Schutzzoll liegt, der bis zu 500 Fr. per 100 Kilogramm sich erhebt.

In Beziehung auf Verkehrsmittel steht Belgien, namentlich rücksichtlich der Eisenbahnen, noch weit über England; es besitzt das engmaschigste Netz, die Hauptrichtung der Bahnen geht von Ostende nach den Rheingegenden; diese werden aber von vielen Linien nach allen Richtungen hin durchkreuzt. — Die Dampfschiffahrt auf der Maas und Schelde wird sehr schwunghaft betrieben. Belgien besitzt eine Menge zweckmäßig angelegter und gut unterhaltener Kanäle.

Der wichtigste Handelsplatz Belgiens ist Antwerpen (122,000 Einwohner), der bedeutendste Seehafen des Landes, der den ganzen überseeischen Verkehr vermittelt; oft gestürzt und zu Fall gebracht, hat sich die Stadt immer wieder rasch zu großer Blüthe emporgeschwungen, die ihr auch trotz aller, namentlich von Holland ins Werk gesetzten, Manipulationen nicht mehr entrissen werden wird.

Brüssel (189,000 Einwohner) ist der wichtigste Geldplatz von Belgien und außerdem als Mittelpunkt der belgischen Spitzenfabrikation berühmt.

Gent (123,000 Einwohner), der Hauptort für Baumwollwaaren, Lüttich (102,000 Einwohner) und Umgegend (Seraing) für Metallwaarenfabrikation und Verviers (30,000 Einwohner) für feine Wollwaaren, Ostende (17,300 Einwohner), Stockfischfang, Austern und Humernparks, bedeutender Handel.

Deutschland. Gemäß der neuesten politischen Gestaltung unterscheiden wir den norddeutschen Bund, einschließlich Hessens und die süddeutsche Staatengruppe (Baden, Württemberg, Bayern), obwohl auch die letztere in wirthschaftlicher und namentlich industrieller Beziehung mit dem ersteren aufs engste verbunden ist. Doch ist es nothwendig, vorher einige für ganz Deutschland gleichmäßig wichtige Momente zu berühren, nämlich die Flüsse und die Eisenbahnen.

Der wichtigste deutsche Strom ist der Rhein; trotz mancherlei entgegenstehender Hindernisse, der wirksamen und schwer aus dem Felde zu schlagenden Concurrenz der Eisenbahnen und namentlich trotz der verschiedenen Rheinzölle, die bis zu unseren Tagen ihre Existenz fristeten, hat sich die Schifffahrt dennoch auf bewundernswürdige Weise entwickelt, da das Stromgebiet des Rheins über 100 Dampfer und gegen 1000 Segelschiffe beschäftigt. — Die Eisenbahnen Deutschlands sind theils vom Staat, theils von Privatgesellschaften erbaut im Gegensatz zu England, Frankreich und Belgien, wo man die Erbauung derselben der privaten Thätigkeit überlassen hat. Die Länge sämmtlicher im Betrieb befindlicher Linien beträgt zwischen 2500 und 2700 Meilen, wird aber in den nächsten Jahren, wenn die projektirten Bahnen ausgeführt sind, um ein Beträchtliches mehr betragen. Alle Enden Deutschlands sind durch Schienenwege mit einander verbunden, die an die Bahnsysteme der Nachbarländer anknüpfen. Die Hauptstränge sind:

1) Die Rheinlinie, Holland — Bodensee — Alpen.
2) Linie Bremen und Hamburg — Oberrhein, Bodensee.
3) Oderlinie — Nord- und Ostsee — Wien.
4) Elblinie — Hamburg — Wien — Triest.

Von diesen Hauptverkehrsadern zweigen sich zahlreiche Seitenlinien ab,

welche Deutschland in der Richtung von Norden nach Süden durchschneiden. Als die hauptsächlichsten von West nach Ost führenden Linien sind zu bemerken:

5) Paris — Cöln — Berlin — Petersburg.

6) Paris — Oberrhein — Ulm — Salzburg — Wien.

1) Der Norddeutsche Bund (7541 □Meilen mit 29¾ Mill. Einw.)

Derselbe bildet eine geschlossene und abgerundete Ländermasse, grenzt an Frankreich, Holland und Belgien, Dänemark, Rußland, Oesterreich und die süddeutschen Staaten, besitzt die Inseln Rügen, Usedom und Wollin.

Landbau. Obgleich in einem großen Theile Norddeutschlands der Boden nichts weniger als fruchtbar ist, so ist der Landbau dennoch von hervorragender Bedeutung, erzeugt Getreide im Ueberfluß, hauptsächlich Weizen, Roggen und Hafer, von welchen bedeutende Quantitäten ausgeführt werden; ebenso wichtig ist der Anbau von Flachs, Hanf, Reps, Runkelrüben, Kartoffeln, Tabak und Gartenfrüchten. Besonders bedeutend ist die Getreideproduktion in Rheinhessen, in der Wetterau und anderen Gegenden, während der Odenwald und die übrigen Bergreviere weniger ergiebig sind; ebenso hat Hannover trotz der vielen Haide- und Moorgebiete Ueberfluß an Getreide, namentlich an Roggen und Weizen, an Kartoffeln, Reps, Flachs und Runkelrüben. Weniger reich an Getreide sind die sächsischen Länder; am gesegnetsten ist noch Altenburg und die Gegend zwischen Leipzig und Meißen „die Korntenne und Schmalzgrube von Sachsen.“ In Sachsen giebt es sehr viel Holz. In der preußischen Rheinprovinz, ferner in Rheinhessen und im nassauischen Rheingau wachsen vortreffliche Weine, diese Gegenden sind auch die Hauptländer für den Obstbau.

Sehr entwickelt ist die Viehzucht; in den Marschen ist die Rinderzucht vortrefflich; die Schweinezucht ist sehr verbreitet; Pommern, Mecklenburg und Hannover liefern ausgezeichnete und geschätzte Pferde; für die Elbherzogthümer sind Butter und Käse wichtige Ausfuhrartikel; Mecklenburg hat sehr viel Geflügel, die Bienenzucht blüht in der Hannover'schen Haide. Vor allem aber ist die Schafzucht zu erwähnen, besonders im Königreich Sachsen, wo die Veredlung mit Merinos zuerst begann und jetzt eine sehr hohe Stufe erreicht hat, ebenso in Schlesien und fast in allen östlichen Provinzen, ferner in Oberhessen und im Lahngebiet. An der Küste der Nord- und Ostsee wird der Fischfang in ausgedehntem Maßstab betrieben, ebenso in Schleswig und Holstein.

Nicht minder bedeutend ist der Mineralreichthum und der Bergbau. Wenn auch die Schätze des Mineralreichs nicht sehr mannigfaltig sind, so hat doch der norddeutsche Bund an Steinkohlen, Eisen, Blei, Zink und Kochsalz Ueberfluß; die gesegnetsten Gegenden in dieser Hinsicht sind Schlesien, Westphalen und die Rheinprovinz; ein bedeutender Artikel ist ferner der in der Ostsee gewonnene Bernstein. Das Erzgebirge liefert Silber, Blei, Zinn und verschiedene andere Metalle; der Thüringer Wald enthält viel Eisenerz; bei Zwickau befinden sich bedeutende Steinkohlenlager, die Sandsteine und Granite der oberen Elbegegend sind bekannt, ebenso der Tafelschiefer im Frankenwalde; Nassau erzeugt viel Eisen, Oberhessen Braunkohle und Kochsalz.

Ueberdieß ist der Reichthum Nassaus an Heilquellen bekannt, ebenso die geschätzten Sorten des plastischen Thons.

Industrie. Die Rheinprovinz, Westphalen, Schlesien und Königreich Sachsen gehören zu den ersten Fabrikländern Europas. Bei den drei erstgenannten sind hauptsächlich bemerkenswerth die Fabrikation von Eisen- und Stahlwaaren, Linnen-, Baumwollen-, Wollen- und Seidenwaaren, großartige Maschinenwerkstätten, Hüttenwerke, Walzwerke, Gußstahlfabriken, Gießereien, Brennereien, Zuckerfabriken, Stärkefabriken u. s. w. In Sachsen sind besonders zwei Industriebezirke hervorzuheben: einmal das Erzgebirge (Schneeberg, Annaberg u. s. w.) mit seinen Spitzen, Posamentierwaaren, Stickereien und Spielwaaren, sodann der Zwickauer Kreis, in dem eine kolossale Wollen- und Baumwollenindustrie blüht. Chemnitz ist der Sitz des ausgedehnten Strumpfwirkergeschäftes, Plauen ragt durch seine Musselinarbeiten hervor. Ebenso bedeutend sind die Porzellanfabriken (Meißen), die Maschinenwerkstätten, die Eisen- und Stahlwaaren von Ruhla in Thüringen; die Leineweberei ist weit verbreitet, hauptsächlich im Bautzener Kreise; Leipzig ist der erste Buchhandelsplatz nicht bloß Deutschlands, sondern auch von ganz Europa; Apolda und Zeulenroda sind in Strumpfwirkerei, Sonneberg in Spielwaaren, Gera in Woll- und Baumwollfabrikaten, Gerberei und musikalischen Instrumenten von Bedeutung. — Dagegen wird die Industrie in den kleineren Staaten mehr handwerksmäßig und als landwirthschaftlicher Nebenerwerb betrieben, besonders hervorragend ist die Linnenmanufaktur; daneben hat sich auch die Baumwollenindustrie eingebürgert; ferner ist die Fabrikation von Leder und Lederwaaren, Seife, Tabak, Möbeln, Wagen, Wachstuch, Tapeten, Zündwaaren, Eisen- und Stahlartikel (Schmalkalden), Schmuckwaaren (Hanau), Thonwaaren (Nassau) bemerkenswerth.

Der Handel Norddeutschlands mit anderen Ländern hat, wie sich auch nicht anders erwarten läßt, großartige Dimensionen angenommen. Die hauptsächlichsten Ausfuhrartikel sind: Getreide in allen Sorten, Butter, Geflügel, Schweinefleisch (westphälische Schinken), Pferde, Honig, Wachs, Flachs, Flachsgarn, Leinwand, Tabak, Cigarren, Rohzucker, Zink, Steinkohlen, Bernstein, Eisen- und Stahlwaaren, Maschinen, Gewebe, Spiritus, Glas; dieß gilt hauptsächlich vom Norden Deutschlands und vom früheren Preußen, während z. B. die Länder der sächsischen Staatengruppe kein Getreide ausführen können, da die auf theilweise rauhem und unergiebigem Boden angesiedelte zahlreiche Bevölkerung des Königreichs Sachsen einer namhaften Zufuhr bedarf. Dagegen bilden Obst, Wein, Holz, Steinkohlen, Rohzucker, Tabak, Rohbaumwolle, überhaupt Colonialwaaren, bedeutende Einfuhrartikel für das nördliche Deutschland, wofür manche norddeutsche Plätze besonders günstig gelegen sind.

Einen großen Theil ihrer Entwicklung und ihres Gedeihens haben Handel und Industrie dem Zollverein zu danken und nach seiner neuesten Entwicklungsphase ist nicht zu bezweifeln, daß er auf der durch den preußisch-französischen Handelsvertrag inaugirirten freihändlerischen Richtung consequent fortschreiten wird. Alle Prohibitivzölle sind schon längst gefallen und es bestehen nur noch Schutzzölle für die Einfuhr, die freilich fast immer zu hoch

gegriffen sind (hoher Zoll auf Colonialwaaren, Baumwoll-, Seidenwaaren). Dadurch sind manche Industriezweige künstlich gehoben worden, z. B. die Rübenzuckerproduktion durch die starke Belastung des Colonialzuckers. In neuester Zeit sind auch Mecklenburg, die beiden Elbherzogthümer dem Zollverein beigetreten und der Beitritt der drei noch unabhängigen Hansestädte ist wohl auch nur noch eine Frage der Zeit.

Eine hohe Stufe der Entwicklung haben die Verkehrsmittel erlangt: Preußen hat eine Menge flöß- und schiffbarer Gewässer, darunter mehrere Verkehrsstraßen erster Qualität (Rhein, Mosel, Ruhr, Weser, Elbe, Oder, Weichsel, Pregel, Memel, welch beide letztere sich aber in sehr schlimmem Zustande hinsichtlich der Schiffbarkeit befinden); für die hessische Staatengruppe sind der Rhein und der Main Verkehrsstraßen erster Qualität, indem schon hier ein riesenhaft zu nennender Verkehr von Flößen, Ruder- und Dampfschiffen stattfindet. Für Norddeutschland sind namentlich Weser und Elbe hervorzuheben. Beide Ströme zerfallen in einen oberen und in einen unteren Lauf (Oberweser heißt der Weserlauf oberhalb Bremens, Unterweser unterhalb Bremens; ebenso spricht man in Hamburg von Ober- und Unterelbe). Die starke und wechselnde Versandung der oceanischen Flußstrecken beider Ströme nöthigten Bremen und Hamburg, sich ganz nahe am Meere gelegene Vorhafen anzulegen (Bremerhaven und Cuxhaven). Uebrigens ist hier durch Erbauung von Leuchtthürmen, durch Haltung von Leucht- und Lichterschiffen, Baggerungen, tüchtigen Lootsen u. s. w. der Schiffahrt alle mögliche Erleichterung gegeben.

Vor allem ist die große Anzahl der Kanäle zu erwähnen. Die bemerkenswerthesten sind:

1) Finowkanal: Havel — Oder.
2) Klodnitzkanal: Oder.
3) Plauekanal: Havel — Elbe.
4) Friedrich-Wilhelmskanal: Spree — Oder.
5) Brombergerkanal: Netze — Brahe, d. h. Oder — Weichsel.
6) Nordkanal: bei Neuß und
7) Ruppinerkanal: Havel — Rhein (— Elbe).
8) Eiderkanal: Ost — Nordsee.

Großartig ist das Eisenbahnnetz Deutschlands zu nennen. Wir haben die Hauptrichtungen oben angegeben und unterlassen es, die einzelnen Bahnlinien aufzuführen, da ohnedies das deutsche Eisenbahnnetz, man könnte sagen, jeden Tag Zuwachs erhält.

Ferner erwähnen wir hier noch des Telegraphenwesens, das ebenfalls seiner größtmöglichsten Ausbildung schon sehr nahe gerückt ist.

Hauptplätze für Handel und Industrie.

Königreich **Preußen,** 6392½ □Meilen mit 23,578,000 Einwohner.

Provinz Brandenburg. Berlin (702,000 Einwohner), die Hauptstadt der ganzen Monarchie und der Provinz Brandenburg, ist ein Handelsplatz von hoher Bedeutung. Besonders hervorragend ist seine Bedeutung als Börsenplatz, namentlich in Eisenbahn- und anderen Actien.

Im Getreide-, Spiritus- und Oelgeschäft steht Berlin hinter Hamburg nicht sehr zurück, und es sind namentlich die an der Berliner Produktenbörse gemachten Terminkäufe bekannt. Der Berliner Wollenmarkt (fünf Tage dauernd) ist der größte in Deutschland und es vollzieht sich hier in den feinsten, wie in den gröbsten Wollsorten ein wahrhaft kolossaler Umsatz. Daneben ist es ein hervorragender Fabrikplatz, der großartige Etablissements in sich birgt, wie man deren wenige anderswo findet; ferner zahlreiche Fabriken in Seiden-, Baumwolle-, Wollen- und Leinewaaren; Gold-, Silber-, Bronce- und Bijouteriewaaren, Maschinen, Porzellan, Tabak, Instrumenten, Chemikalien, Buch-, Kupfer- und Steindruckereien, Sitz der preußischen Bank, der Berliner Disconto- und Commanditegesellschaft, der preußischen Seehandlung, Handelsschulen.

Potsdam (42,000 E.), Gewehr-, Zucker- und Tuchfabrikation. — Neuruppin (12,000 E.) und Brandenburg (26,000 E.), Wollwaaren. — Neustadt-Eberswalde (7000 E.), bedeutende Fabriken in Eisen- und Stahlwaaren. — Schwedt und Vierraden, bedeutender Tabaksbau. — Prenzlau in der Uckermark (14,000 E.), Tabaksbau, Korn- und Viehhandel.

Landsberg a. d. Warthe (18,000 E.), Tuchfabriken, bedeutender Wollmarkt. — Guben (17,000 E.), Tuchfabrikation. — Sommerfeld (8400 E.) und Spremberg a. d. Spree (8600 E.), ferner Cottbus (12,000 E.), Tuchfabriken. — Luckenwalde (12,000 E.), Wollspinnerei, Weberei, Lein- und Baumwollweberei, Papierfabrikation.

Provinz Pommern: Stettin a. d. O. (75,000 E.), eine der wichtigsten Handelsstädte Deutschlands. Ausfuhrplatz seewärts für die schlesischen Rohprodukte und Manufakturen und ins Innere Handel mit Colonialwaaren und russischen Produkten, bedeutender Schiffbau und dahin einschlagende Fabriken; ferner Seifenfabriken, Zuckersiedereien — lebhafter Handel mit Oel, Getreide und Spiritus. Der eigentliche Hafen der Stadt ist Swinemünde mit 7000 Einw. — Stargard (17,000 E.), Leder-, Tabak-, Seife-, Wollen- und Leinewaarenfabrikation.

Kolberg (12,900 E.), Lachsfang, Salzsiederei, Wollfabrikation. — Anclam (11,200 E.), starker Handel mit Getreide und Holz. — Stolpe (14,000 E.), Handel mit Bernstein. — Rügenwalde (5800 E.), Segeltuchfabriken.

Stralsund (27,000 E.), Kriegshafen, Schiffbau und Rhederei, Stärkefabriken, Navigationsschule. — Greifswald (17,800 E.), Universität, Maschinen-, Papier- und Tabaksfabrikation, Salzwerke, Weberei.

Provinz Ost- und Westpreußen: Königsberg (11,000 E.), am Pregel, 1 Meile von dessen Mündung in das frische Haff. Lebhafter Handel und Fabrikbetrieb. Hauptsitz des Bernsteinhandels; unter den Fabrikaten zeichnen sich die in Conditoreiwaaren, namentlich Marcipan aus; ferner Woll- und Lederwaaren. — Memel (18,000 E.), Bernsteindrechselei und starker Handel mit Landesprodukten. — Pillau (3700 E.), Kaviarbereitung, Störfang. — Braunsberg an der Passarge, 1 Meile von deren Mündung in das frische Haff, Tuch- und Leineweberei, Ausfuhr von Garn.

Tilsit (17,000 E.), Lachsfang und bedeutender Handel. In der Nähe das berühmte Gestüt Trakhenen. — Gumbinnen (8000 E.), Getreidehandel, Weberei in Wolle, Leinen und Baumwolle, Strumpfstrickerei. — Insterburg (12,300 E.), Maschinenbauanstalten, Rübenzuckerfabriken, mechanische Flachsspinnerei, Weberei und Getreidehandel.

Danzig (90,000 E.), mit seinem Hafen, Neufahrwasser, einst die blühendste und mächtigste Stadt Norddeutschlands (das „deutsche Venedig" genannt; ein Bürgermeister von Danzig konnte einst an den König von Schweden und Dänemark den Krieg erklären!), Bank, Börse, Handelsakademie, Schiffswerfte, wichtigster Platz für den Bernsteinhandel aus dem ganzen Continent, bedeutender Wollmarkt. — Gegenüber von Neufahrwasser Weichselmünde (740 E.). — Elbing (28,000 E.), Baumwollen- und Segeltuchfabrikation, großartige Maschinenfabrik, Schiffswerfte, bedeutender Handel. — Tolkemit (3000 E.), Töpferei, Holzhandel, Störfang und Kaviarbereitung; außerdem bekannt durch seine Versendung von Krammetsvögeln. — Marienburg an der Negat, Weberei, Zeugdruck, Färberei, Holz- und Getreidehandel, Pferdemärkte.

Thorn (16,500 E.), Getreide- und Holzhandel, Seifensiedereien, berühmte Pfefferkuchenfabrikation. — Marienwerder (7400 E.), Maschinenfabrik, Leineweberei, Obstbau. — Graudenz (13,270 E.), Weberei, Strumpfwirkerei, Getreidehandel und Schiffahrt. — Culm (7740 E.), Leineweberei, Getreidehandel, Schiffahrt, Tabaksfabriken und Maschinenbau.

Provinz Posen: Posen (53,000 E.), Sitz einer Bank und Mittelpunkt einer ansehnlichen Industrie. — Lissa (10,000 E.), Leder-, Tuch-, und Tabaksfabrikation. — Fraustadt (6600 E.), bedeutende Getreidemärkte und Handel mit Wolle und Vieh. — Neutomyschl, bekannt durch seinen Hopfenbau. — Ostrowa (7230 E.), bedeutende Tuch- und Leineweberei. — Ravicz (10,400 E.), Hut-, Tuch- und Tapetenfabriken, Färberei, Töpferei, Gerbererei, Getreide- und Wollhandel. — Krotoschin (8560 E.), Tuch-, Cichorien- und Tabakfabriken, Gerberei, Branntweinbrennerei, Wollhandel.

Bromberg (24,000 E.), Handel mit Landesprodukten. — Gnesen (9000 E.), Leine- und Tuchweberei, Branntweinbrennerei, besuchte Viehmärkte. — Inowraclaw (6700 E.), Salpetersiederei, Leineweberei, Kürschnerei, Viehmärkte.

Provinz Schlesien: Breslau (166,000 E.), die Hauptstadt Schlesiens, hat zwei große Messen, ebenso zwei Wollmärkte, auf denen fast nur feine Wolle umgesetzt wird, ferner Flachs- und Getreidemärkte. Breslau ist der Mittelpunkt der gesammten schlesischen Industrie. — Brieg (13,300 E.), Tuch- und Leineweberei. — Glatz (11,700 E.), bekannt durch Plüschfabrikate. — Schweidnitz (16,500 E.), Manufakturen in Wolle und Leder. — Langenbielau (13,000 E.), Leine- und Wollweberei. — Reichenbach (6400 E.), Leinen-, Wolle-, Baumwollmanufaktur, Bandweberei, Oel-, Tabak- und Stärkefabrikation, Branntweinbrennerei, Vieh- und Getreidemärkte. — Striegau (8100 E.), Wolle-, Baumwolle- und Leineweberei, Lederbereitung, Rübenzuckerfabrikation. — Waldenburg mit

Altwasser und Dittersbach (7200 E.), lebhafte Fabrikstadt, Porzellan, Eisenschmelze, Flachsspinnerei. — Wüste Giersdorf (Nieder- und Oberwüste), zusammen 2130 E., Loh- und Sägemühlen, Weberei und Bleichen.

Liegnitz (19,800 E.), Tuch-, Leder-, Tabak-, Silberwaarenfabriken, Rübenzucker-, Syrup-, Stärkefabriken, Gemüsebau, Getreide- und Viehmärkte. — Hirschberg (10,000 E.), Hauptsitz der schlesischen Leinwand-, Schleier-, Brabanterspitzenfabrikation, Bleichen. — Lauban (7400 E.), ebenso Greifenberg (3000 E.) und Friedeberg (2300 E.), Damast-, Leinwand- und Bandfabrikation. — Sagan (10,000 E.), Tuch-, Baumwoll- und Leineweberei. — Görlitz (32,000 E.) mit bedeutenden Spinnereien, Tuchfabriken, Strumpf- und Stahlfabrikation, Linnenhandel. — Glogau (17,700 E.), Tuchfabrikation, bedeutende Produktion von Rübenzucker. — Grünberg (11,000 E.), Strohhutfabrikation. — Schmiedeberg (3600 E.), mechanische Flachsspinnerei und Weberei. — Bunzlau (7500 E.), Tuch-, Leinwand- und Tabaksfabriken, Töpferei-, Garn- und Getreidehandel. — Jauer (8500 E.), Leder-, Handschuh-, Buckskin-, Teppich-, und Cigarrenfabriken, Holzschnittwaaren, Wagenfabriken. — Landshut (4700 E.), Flachsspinnerei, Leinen- und Wollweberei, Färberei, Zeugdruck, Branntweinbrennerei. — Goldberg an der Katzbach (6400 E.), Handschuh- und Tuchfabriken, Färberei, Strumpfwirkerei, Obstbau, Wollmärkte.

Oppeln (10,600 E.), Handel mit Bergwerks- und Landesprodukten. — Neisse (18,000 E.), Getreide- und Garnhandel. — Gleiwitz (12,000 E.), großartige Hüttenwerke. — Tarnowitz (6000 E.), Eisen-, Blei- und Zinkgruben. — Beuthen (13,000 E.), Töpferei, Tuchweberei. — Ratibor (13,500 E.), Getreide- und Holzhandel. — Nicolai (5000 E.), reich an Eisen und Steinkohlen. — Kosel (4400 E.), Gerberei, Leineweberei, Schiffahrt, Handel. — Malapane, K. Eisenhüttenwerke.

Provinz Sachsen: Magdeburg (78,000 E.), mit namhaftem Wollmarkt und einer großen Messe, ist der Hauptstapelplatz für Zuckerrüben und raffinirtem Zucker und ist als Centralpunkt für den Rübenbau und die Zuckerraffinerie nicht nur für die Preisgestaltungen des Zuckers in Mittel-, sondern auch in Süddeutschland maßgebend. — Halberstadt (24,000 E.), Wollwaaren, Zucker, Spiritus, Leder, Seife, Handschuhe, Tabak, Cichorien, Papier. — Schönebeck (9300 E.), chemische Fabriken, Knopffabrik, Ziegeleien. — Quedlinburg (16,500 E.), Sämereien, Wollwaaren-, Maschinen- und Rübenzuckerfabriken, Gerberei. — Aschersleben (14,400 E.), Wollweberei und Zuckerraffinerie, chemische Fabriken, namentlich Holzessig, Mineralöl, Paraffin. — Kalbe (7700 E.), Tuch- und Baumwollweberei, Papier-, Cichorien, Rübenzuckerfabrikation, Oelmühlen. — Neuhaldensleben (5100 E.), starke Leinen- und Wollweberei; eine halbe Stunde davon Althaldensleben (2000 E.), Flachs- und Tabaksbau, berühmt durch die Nathusiusischen Anlagen. — Salzwedel (7900 E.), Fabriken in Tuch, Baumwolle, Leine, Damast, Posamentirwaaren, Draht, Leder, Kratzen, Oel, Branntweinbrennerei und Zuckerraffinerie. — Staßfurth (3700 E.), chemische Fabriken, bedeutendes Steinsalzlager. — Wernigerode (6000 E.), Leine- und Wollweberei, Hüttenbetrieb, Kupferhammer.

— Stendal (8600 E.), Streichgarn-, Leinen- und Baumwollspinnerei, Zeugdruck, Gerberei, Leimsiederei, Tabaksbau. — Burg (15,000 E.), Wollhandel und Tuchfabrikation, Zeugdruckerei, Färberei, Gerberei, Leimsiederei.

Merseburg (17,900 E.), Buntpapierfabrik, Gerberei, Leimsiederei, Färberei, Essigfabrik, berühmtes Bier. — Naumburg (14,850 E.), Wollzeug, Leder, Strümpfe, Stärke, Bleiweiß, Vitriol, Essig, Seife. — Zeiz (14,200 E.), Woll-, Leine- und Seideweberei, Färberei, Zeugdruck, Wachs- und Lederfabrikation. — Hettstätt (4700 E.), Kupferhütten und Maschinenfabrik. — Eisleben (11,800 E.), Bergbau auf Silber und Kupfer, Vitriolwerk, Salpeter und Pottaschesiederei. — Halle a. d. Saale (46,000 E.), bedeutende Woll- und Getreidemärkte, Rübenzuckerfabriken, Zuckerraffinerie. — Salzmünde (420 E.), Rübenzucker-, Spiritusfabriken, Oel- und Getreidemühlen. — Eilenburg (10,400 E.), Baumwoll-, Leinen, Strumpf-, Bandweberei, Chemikalien, Tabak. — Wittenberg (12,000 E.), Tuch- und Leineweberei, Fischerei, Holzhandel. — Torgau (12,000 E.), Wolle-, Leinen-, Bandweberei, Strumpfwirkerei, Hopfenbau, Leinwand-, Garn- und Holzhandel. — Weißenfels (11,700 E.), Wollspinnerei, Leineweberei, Gerberei, Töpferei, Gold- und Silberwaarenfabriken, Tabak, Porzellan, Getreide- und Holzhandel. — Teuchern (2000 E.), Braunkohlenlager. — Lauchhammer, Eisenwerk, Gußwaaren, Bronze, Messing, Zink, Zinn, Email, Maschinen.

Erfurt (40,200 E.), Fabriken für Wollen-, Seide-, Halbseide-, Baumwoll- und Leinewaaren, Zwirn, Band-, Strumpf-, Posamentir- und Gummiwaaren, Chemikalien, Tabak, Leder, Maschinenbau, Eisengießerei, Branntweinbrennerei, Anbau von Handelsgewächsen und Sämereien. — Langensalza (9000 E.), Kamm- und Streichgarnspinnereien, Wollenweberei, Baumwollwaaren, Sago- und Dextrinfabrik, Maschinenbau, Oelmühlen, Handelsgärtnerei. — Nordhausen a. d. Zorge (18,600 E.), Mittelpunkt für den Verkehr des Harzes, des Eichsfeldes und der goldenen Aue, Fabriken von Tabak, Cichorien, Leder, Baumwollwaaren, Tapeten, Zucker und Chemikalien, Branntwein. — Mühlhausen a. d. Unstrut (17,200 E.), Wollspinnerei, Tuchweberei, Färberei, Leder, Leim, Pottasche, Chemikalien, Stärke, Branntwein, Anbau von Farbkräutern und Gewürzen, Wollmärkte und Getreidehandel. — Heiligenstadt a. d. Leine (5000 E.), Türkischrothfärberei und Zeugdruck. — Schleusingen (3150 E.), Bleiweiß, Papier, Handschuh, Blechwaaren, Porzellan. — Suhl (8750 E.), Eisenwaaren, Gewehrfabriken. — Schmalkalden (5520 E.), treibt mit der Umgegend vorzüglich Eisen- und Stahlfabrikation — Messer, Feilen, Ahlen ꝛc. — Sömmeröda (5500 E.), Eisen- u. Stahlindustrie, Gewehrfabrik.

Provinz Westphalen: Münster (28,000), Fabrikation von Stahl- und Eisenwaaren, Zuckerfabrikation, Baumwollmanufaktur. — Warendorf (5400 E.), Leine-, Woll- und Baumwollweberei, Zeugdruck, Gerberei, Leinwandhandel. — Bocholt a. d. Aa (5200 E.), Baumwollspinnerei und Weberei, Seiden- und Strumpfweberei, Wollzeugfabrikation, Gerberei, Eisengießerei.

Bielefeld (17,000 E.), Leineweberei und Flachsspinnerei, Handel

mit Garn und Leinwand. — Minden a. d. W. (16,000 E.), großer Getreidehandel. — Gütersloh (4100 E.), Handel mit Schinken. — Herford (11,350 E.), Baumwoll- und Flachsspinnerei, Weberei, Teppichfabrik, Tabakfabrik. — Versmold (1400 E.), Leinwand- und Segeltuchweberei, Tabaksspinnerei, Leinwandhandel. — Paderborn (12,000 E.), Wollhandel. — Warburg a. d. Diemel (4600 E.), Leineweberei, Tabaksfabrik, Eisen- und Getreidehandel.

Bochum (12,000 E.), Steinkohlenbergwerke, Eisen- und Stahlwaaren. — Altena (6200 E.), Fingerhutfabrikation. — Arnsberg (4550 E.), Schrot-, Bleiweiß- und Papierfabrikation. — Hamm (8000 E.), Eisen- und Blechwaarenfabriken, Drahtzieherei, Gerberei, Weberei, Zeugdruck, Leinwandhandel. — Wetter a. d. Ruhr (1800 E.), Gußstahlfabrik. — Werdohl (1400 E.), Stahl- und Sensenfabrik. — Soest (11,450 E.), Getreidehandel. In der Nähe Saline, Soda- und chemische Fabriken, Marmorbrüche. — Iserlohn (14,000 E.), Industrie in Messing-, Eisen- und Stahlwaaren. — Dortmund (28,000 E.), Eisengießereien, Maschinenwerkstätten, Puddel- und Walzwerke, Tabak- und Papierfabrikation. — Siegen (5000 E.) excellirt besonders durch sein Stab- und Blecheisen, hat Gerbereien, Wollen-, Baumwollen- und Leinenfabrikation. — Hörde (8200 E.), das größte Eisenhüttenwerk im ganzen Zollverein. — Lüdenscheid (6000 E.). — Hagen (10,000 E.) und Schwelm (6000 E.), Woll- und Metallwaarenfabriken. — Witten (10,500 E.), Kornmärkte, Eisen- und Stahlfabrikation. — Hattingen (5500 E.), Seide, Wolle und Eisenfabrikation.

Rheinprovinz: Köln (122,000 E.), mit bedeutender Tuch-, Spitzen-, Tabaks-, Leder-, Seiden- und Baumwollfabrikation, Eau de Cologne, bedeutende Rheindampfschiffahrt. — Bonn (22,500 E.), Fabrik in Baumwolle, Seide, Alaun, Seife. — Mühlheim a. Rhein (10,000 E.), Seidenwaarenfabrikation, Handel und Schiffahrt.

Elberfeld (67,000), als der großartigste Stapelplatz für Webwaaren aller Art, ebenso Barmen (64,000 E.), Crefeld (54,000 E.), hauptsächlich in der Seidenindustrie hervorragend. — Duisburg (22,000 E.) mit bedeutenden Tabaksfabriken, Hauptlager von Steinkohlen, ebenso Ruhrort (7000 E.). — Düsseldorf (45,000 E.), Sitz der niederrhein. Dampfschiffahrtsgesellschaft, bedeutender Handel. — Wesel (19,000 E.), Zuckerraffinerien, Drahtzieherei, Nägel-, Papier- und Tabakfabrikation. — Essen (32,000 E.), große Eisenwerke, Geschützfabrikation (das Krupp'sche Etablissement), Mittelpunkt des Steinkohlenbergbaus. — Gladbach (19,000 E.), Hauptsitz der rheinischen Leineweberei, Damastweberei, Papierfabrik. — Rade am Walde (8900 E.), Stahlfabrikation, Sitz einer Handelsschule. — Mühlheim a. d. Ruhr (13,700 E.), Blechfabrikation, Eisen- und Steinkohlenwerke, Kattundruckerei. — Viersen (15,000 E.), Flachsbau. — Rheidt (11,400 E.), Baumwollenfabrikation, Färbereien. — Remscheid (18,500 E.), Eisen- und Stahlfabrikation. — Solingen (11,900 E.), Eisen- und Stahlfabrikation, namentlich Schwerdter, Messer und Scheeren, außerdem alle einschlagenden Artikel. — Burscheid mit Leichlingen (11,200 E.), Wollen- und Baumwollspinnerei

und Weberei, Kupfer- und Eisenhämmer. — Lennep (7650 E.), Bandfabrik, mechanische Spinnereien und Webereien. — Hückeswagen (2700 E.), Streichgarnspinnerei, Fabriken in Wolle, Baumwolle, Zeugen, Eisen- und Stahlwaaren. — Thorn a. d. Wesel (16,230 E.), Tuch- und Leineweberei, Gerberei, vorwiegend Pfefferkuchenbäckerei; Holz- und Getreidehandel. — Kulm (7740 E.), Leineweberei, Getreidehandel und Schiffahrt. — Werden (5800 E.) Streichgarnspinnerei, Wolle-, Seide- und Leineweberei, Färberei, Zeugdruck, Alaunsiederei, Kupferhammer, bedeutender Handel. — Kleve (9500 E.), Tabaks-, Leder-, Stärkefabriken, Baumwollenzeuge. — Xanten (3600 E.), Spinnerei, Weberei, Zeugdruck, Färberei. — Emmerich (8000 E.), Schiffahrt und Spedition. — Kempen (4700 E.), Woll-, Baumwoll- und Leineweberei, Flachsbau. — Neuß (12,000 E.), bedeutender Getreidemarkt, Getreide- und Oelmühlen.

Aachen (64,000 E.), Tuch-, Messing- und Nähnadelfabrikation. — Eupen (14,000 E.), Leder- und Löschpapierfabrikation, Streichgarn-Maschinenspinnerei, Tuch- und Wachstuchfabrikation. — Düren (10,400 E.), Papier- und Eisenfabrikation. — Burtscheid (9000 E.), Blei-, Eisen- und Steinkohlengruben, ebenso Eschweiler (14,000 E.) und Stollberg (8700 E.). — Malmedy (4300 E.), der bedeutendste Fabrikplatz Preußens in Lederwaaren. — Jülich (5200 E.), Gerberei, mechanische Baumwollspinnerei. — Montjoie (2850 E.), bedeutende Kasimir- und Tuchfabrikation, Streichgarn, Flachsspinnerei, Zwirnerei.

Koblenz (28,800 E.), Fabriken in Cigarren, Tabak, lakirten Blechwaaren, Möbel, Chemikalien, Papier, Teppiche, wollene Decken, Schaumweinfabrik und Weinhandel; in dem benachbarten Höhr, bei Ehrenbreitstein, Thon- und Steinzeugwaaren, Apothekertöpfe. — Boppard (4400 E.), Töpferei, Branntweinbrennerei, Weinbau, Steinkohlen- und Holzhandel. — Andernach (4200 E.), lebhafter Handel mit Wein, Getreide, Mühlsteinen und Traß. — Kreuznach (11,900 E.), Spedition, Tabaksfabriken, Handel mit Wein, Branntwein, Kleesamen und anderen Landesprodukten. — Wetzlar (5900 E.), Spedition. — Neuwied (8100 E.), Zuckerraffinerie, Cigarrenfabrikation, Gesundheitsgeschirr, Uhren, Tapeten, Handel mit Oel und anderen Landesprodukten. — Trier (18,400 E.), Obst- und Weinbau, Weberei, Wachsbleichen, Hut- und Tapetenfarik, Handel mit Holz, Steinen und Moselweinen. — Saarbrücken (13,200 E.), Baumwollspinnerei, Tabaksfabrik, Brennerei, Glashütte, Stahl- und Eisenwerke, bedeutender Handel mit Steinkohlen. — Saarlouis (7500 E.), Lederfabrikation. In der Nähe Blei-, Eisen- und Steinkohlengruben.

Hohenzollern: Sigmaringen (2700 E.), mechanische Baumwollspinnerei und Weberei; in der Nähe die Eisenhammer- und Blechwalzwerke Thiergarten. — Hechingen (2670 E.), Baumwollwaarenfabrik. — Hausen im Killerthal (1000 E.), ansehnlicher Handel mit Enzianwurzeln.

Schleswig-Holstein und das Jadegebiet (Lauenburg): Lauenburg (4000 E.), Elbschiffahrt und Spedition.

Altona (52,800 E.), Seiden-, Wollen-, Baumwollen-, Zucker-, Ta-

baks-, Seifen- und Oelfabriken, bedeutender Seehandel, Schiffsbau, Eisenbahn- und Dampfschiffahrtscompagnie. — Kiel (19,000 E.), Zucker-, Tabaks- und Maschinenfabrikation, Eisengießerei, wichtige Messe („Kieler Umschlag"), starke Fischerei und Verkehr zwischen Hamburg, Kopenhagen und London. — Blankensee (5300 E.) und Ottensen (6300 E.), Tabakfabriken. — Wandsbeck (7500 E.), Gerbereien. — Glückstadt (5000 E.), bedeutender Seehandel. Itzehoe (7400 E.), bedeutender Viehmarkt. Cichorienfabrikation. — Rendsburg (10,000 E.), bedeutender Seehandel. — Eckernförde (4000 E.), Schiffbau und Fischerei. — Neumünster (7800 E.), Tuchmanufaktur, Baumwoll- und Leineweberei, Färberei und Gerberei, Salzsiederei, Kratzen-, Watte-, Tapeten-, Essigfabrikation, Getreidehandel. — Preetz (5100 E.), Weberei, Gerberei, Schuhwaarenfabrikation. — Neustadt (3800 E.), Schiffahrt und Getreidehandel. — Heiligenhafen (2400 E.), Schiffahrt, Fischerei, besonders Häringsfang, Essig- und Seifenfabriken. — Heide (6450 E.), Reepschlägereien, Tabak-, Leder-, Thonwaarenfabrikation. — Elmshorn (6650 E.), starke Schiffahrt, Gerberei, Schuhwaaren, Tabak, Chocolade.

Schleswig (11,000 E.), Zucker-, Wagen- und Lackfabriken, Fischerei. — Cappeln (2800 E.), Häringsfang, Ausfuhr von Bücklingen. — Flensburg (20,000 E.), Zucker-, Tabak-, Seife-, Lichter- und Lederfabrikation; der bedeutendste Handelsort Schleswigs. Apenrade (5500 E.). — Hadersleben (8300 E.). — Husum (4800 E.). — Tönning (3000 E.), Schiffahrt und Handel. — Sonderburg (4100 E.), Schiffbau und Schiffahrt.

Hannover: Hannover (86,000 E.), bekannt durch seinen Tuch-, Woll- und Ledermarkt; ferner ein bedeutender Garn- und Leinenmarkt, weßhalb sich auch dort kolossale Engroslager für Garne und Leinwand befinden. Ferner ist Hannover Engrosmarkt für Manufakte aller Art, polytechnische Schule. — Hameln (6800 E.), Gewerbeschule, Fabriken verschiedener Art, Ackerbau, Fischerei (Lachsfang), Schiffahrt. — Bodenwerder (1300 E.), Spinnerei für Kunstwolle, Leinenindustrie (Bodenwerder Leinwand). — Nienburg (3200 E.), Tuchweberei, Soda, Cichorien-, Wachstuchfabrikation, Tabaksbau, Schiffahrt.

Lüneburg (16,000 E.), mit reichhaltigen Salzquellen, Ausfuhr von Honig und Wachs. — Celle (15,000 E.), bedeutender Speditionsplatz mit Transithandel, Wachsbleicherei. — Harburg (14,000 E.), Fabrikation von Gummiwaaren. — Stade (8500 E.), Fabriken für Tabak, Woll- und Baumwollwaaren, Hüte, Fischerei, Schiffbau und Schiffahrt. — Bremervörde (2800 E.), Gewerbeschule, Branntweinbrennerei und Tabaksfabrikation. — Verden (5800 E.), Tabaksfabrik, Fischerei, Schiffahrt, Spedition. — Geestemünde (3000 E.), lebhafter Handel und Schiffsverkehr, großer Hafen. — Hildesheim (18,000 E.), Garn- und Leinwandhandel, ausgezeichnete Gewerbe- und Handelsschulen. — Goslar (8200 E.), Bergbau auf Blei; Schieferbrüche, Getreidehandel. — Göttingen (12,700 E.), Fabriken verschiedener Art, besonders Bürstenwaaren und bunte Papiere, Leinwandhandel. — Nordheim (4800 E.), Gewerbeschule, Ger-

berei, Schuhwaaren, Leinwand- und Holzhandel. — Münden (5200 E.), Schrotfabrikation, Bleiwalzwerke, Buntpapier- und Tapetenfabriken, Leinwandhandel, Steinbrüche, Spedition. — Eimbeck (5800 E.), Gewerbeschule, Webschule, Weberei, Gerberei, chemische Fabriken. — Osterrode (5000 E.), Gewerbeschule, Fabriken von Drahtstift, Schrot, Farbwaaren, Chemikalien, Weberei in Wolle und Baumwolle, namentlich Decken. — Osnabrück (18,000 E.), Landwirthschaft vorherrschend, daneben nicht unbedeutender Fabrikbetrieb, Tabak, Cigarren, Papier und Tapeten, Cement, Baumwollwaaren und Leinen; Kohlen- und Eisengruben. — Papenburg (8000 E.), Schiffswerfte und bedeutender Seehandel. — Emden (12,150 E.), Gewerbe- und Novigationsschule, bedeutender Handel und Schiffahrt. — Aurich (4800 E.), Fabriken von Tabak, Pfeifenköpfen, Papier, Chocolade. — Leer (9000 E.), wichtiger Seeplatz, Schiffahrtsverbindung mit holländischen und norddeutschen Seestädten. — Norden (6200 E.), Eisenhammer, Watt-, Zwirnfabrik, Cichorien, Tabak, einige Schiffahrt. — Clausthal (9000 E.), Berg- und Hüttenbau. — Andreasberg, Silberminen.

Hessen: Kassel (40,000 E.), hat zwei große Messen und einen Wollmarkt und ist durch seine Schinken und andere Metzgerwaaren bekannt. — Großalmerode (3000 E.), berühmt durch seine Schmelztiegel und Thonwaaren. — Allendorf (4500 E.), Fabriken von Papiersäcken und Düten, Geschäftsbüchern, Couverte 2c. — Karlshafen (1800 E.), Tabaksfabriken, Gerberei, Brennerei. — Eschwege (7000 E.), Tuch-, Oel-, Seife-, Leim- und Lederfabriken. — Marburg (8000 E.), Universitätsstadt, bekannt durch Töpfereiwaaren. — Fulda (10,000 E.), Industrie in Baumwoll- und Wollwaaren. — Hersfeld (6000 E.), Hauptsitz der hessischen Tuchmanufaktur; Seifensiederei, Gerberei, Handel. — Hanau (17,000 E.) ist durch seinen Handel mit Bijouteriewaaren bekannt. — Nauheim (2400 E.), Saline. — Bockenheim (6000 E.), Wagen- und Fortepianofabriken.

Nassau: Wiesbaden (26,000 E.), Gewerbehalle, Bank, Handelsschule, wenig Industrie, berühmter Badeort. — Biberich (5000 E.), Fabrik von Anilin und Jodfarben. — Höchst (3000 E.), Anilinfarben, verschiedene Fabriken, Weinhandel. — Bedeutende Mineralwasserversendung: Selters ca. 4 Millionen Krüge, Schwalbach ca. 130,000 Krüge, Welbach 70,000 Krüge, Fachingen ca. 250,000 Krüge, Ems 430,000 Krüge. — Montabaur, Mineralwasserkrüge, Tabaksfabriken. — Asmanshausen (660 E.), Geisenheim (2600 E.), Hochheim (2400 E.). — Rüdesheim (3000 E.), Eltville (2400 E.), Hattenheim (1350 E.), sämmtlich Weinbau und Weinhandel. — Kaub a. Rhein (2150 E.), Weinbau, Schiffahrt, Handel mit Dachschiefer. — Dietz (4000 E.), Fabriken von Marmormöbeln. — Laurenburg (260 E.), Bergbau auf Silber, Blei und Zinkblende. — Limburg (4300 E.), Tabaks-, Tuch- und Maschinenfabriken, Marmorbrüche. — Dillenburg (5000 E.), Bergbau und Hüttenbetrieb (Kupfer und Nickel). — Herborn (2370 E.), verschiedene Fabriken. — Biedenkopf (4000 E.) Eisenwerke. — Hom-

burg vor der Höhe (7400 E.), Flanell- und Leinenweberei, Strumpfwirkerei. — Bornheim (48,000 E.), Strohhüte, Bürsten, Cartonnagearbeiten, Zuckerfabriken. — Frankfurt a. Main (77,000 E.), einer der wichtigsten Handelsplätze des deutschen Binnenlandes und erste Fonds- und Wechselbörse Süddeutschlands, Handel in Colonial- und Manufakturwaaren, Leder, Wolle, Getreide und andere Landesprodukte, bedeutende Messen, Handelsschule.

Die übrigen Staaten des Norddeutschen Bundes.

Königreich **Sachsen**, 272 □Meilen mit 2,427,000 Einwohner. Dresden (145,000 Einw.), vorzügliche Gewerbe- und Handelsschule, Fabriken aller Art, Wollmarkt, Spedition. — Meißen (10,500 E.), Wein- und Obstbau, Zuckersiederei, Färberei, Gerberei, Spielkarten, älteste deutsche Porzellanfabrik. — Freiberg (1900 E.), Bergbau. — Hainichen (6600 E.), Streichwollspinnerei und Weberei. — Pirna (8200 E.), Siderolith- und Steingutwaaren, Schiffbau, Schiffahrt, Holz- und Kalkhandel. — Altenberg (2420 E.), Zinnbergwerke. — Großenhain (9100 E.), Fabrikschule, Spinnerei und Kattunmanufaktur. — Schandau (2700 E.), Schiffahrt, Handel mit Holz und Sandsteinen.

Leipzig (91,000 E.), einer der Hauptknotenpunkte des deutschen Eisenbahnnetzes, hat drei Messen, die namentlich in Tuch und Seidenwaaren aller Art ungeheuere Umsätze bewerkstelligen. Ferner bedeutende Getreide-, Oel- und Oelsaatmärkte, weßhalb auch kolossale Geschäfte an der Getreide- und Oelbörse sich abwickeln. Außerdem großer Wollmarkt. Handelslehranstalten. Von besonderer Bedeutung ist aber Leipzig als erster Buchhandelsplatz Deutschlands. — Rochlitz (5000 Einw.), Wollweberei, Strumpf- und Schuhwaaren, Steingut, Cigarren. — Waldheim (5600 Einw.), Woll- und Baumwollweberei, Tabak- und Cigarrenfabriken. — Grimma (5900 E.), Fabriken von Tuch, Schuhwaaren, Papier, Thonpfeifen, Obst- und Weinbau, Holzhandel. — Oschatz (5700 E.), Wollspinnerei und Tuchfabrikation. — Leisnig (15,800 E.), Wollspinnerei und Weberei, Getreidemärkte. — Döbeln (7500 E.), Tuch- und Filzfabrikation, Gerberei, namentlich lakirte Kalbfelle, Woll- und Getreidehandel. — Roßwein (6600 E.), Wollspinnerei und Tuchfabrikation.

Zwickau (22,500 E.), Handelsschule, Bergschule, Maschinenbau, Chemikalien, Steinzeug, Glas, Porzellan, Eisengießerei, Spinnereien und Webereien für Wolle und Leinen, Getreide-, Woll-, Leinwand- und Steinkohlenhandel. — Chemnitz (55,000 E.), erste Fabrikstadt von Sachsen, Handelsschule. — Stolberg (3100 E.), Baumwoll- und Leineweberei, Strumpfwaaren. — Crimmitschau (13,000 E.), alle Arten Woll- und Halbwollwaaren. — Zschopau (7860 E.), Woll- Baumwollspinnerei, Kattundruckerei, Bleichen. — Frankenberg (7950 E.), Mittweida (8300 E.) und Plauen (20,000 E.), Gewerb-, Handels- und Webschule, vorherrschend weiße Baumwollwaaren und Weißstickerei. — Reichenbach (10,000 E.), Mühlau (4150 E.), Lengenfeld (4600 E.), Auerbach (4000 E.), Oelsnitz (5300 E.), Hohenstein (5600 E.), Meerane (15,000 E.) und Limbach (5300 E.), Woll-, Baum-

woll- und Strumpfwaaren, Weißstickerei, Spitzen. — Glauchau (21,000 E.), höhere Webschule, Woll- und Halbwollwaaren. — Werdau (10,600 E.), weiße Baumwollwaaren. — Im Erzgebirge liegen: Schneeberg (8000 E.), Industrie- und Klöppelschule, Bergbau- und Spitzenklöppeln. Annaberg (9750 E.) desgl. Schwarzenberg (3200 E.) desgl., nebst Hammerwerken und Drahtziehen. — Aue (1750 E.), Klöppelschulen, Spinnerei, Bleichen und Appreturanstalten, Zinnpochwerk. — Scheibenberg (1950 E.), Bergbau auf Kupfer, Silber, Eisen, Kammgarnspinnerei, Klöppelei, Nagelschmieden, Posamentierwaaren. — Zöblitz (1790 E.), Spitzen, Spinnerei, Dosenfabrik, Serpentinsteinwaaren. — Oederau (3500 E.), Woll- und Leinenwaaren, Bleichen.

Bautzen (13,000 E.), Woll-, Baumwoll-, Leinewaaren aller Art, desgl. Zittau (14,300 E.). — Kamenz (5230 E.), Tuchfabriken, Thonwaaren, Granitbrüche. — Großschönau (3600 E.), Leine- und Bauwollwaaren, Damastweberei. — Seiffersdorf (6200 E.), Leineweberei, Bleichen, Holzwaaren. — Bischofswerda (3700 E.), Leineweberei, Bleichen. — Pulsnitz (2500 E.), Bandfabriken und Pfefferkuchen. — Herrnhut (1000 E.), Bandweberei und sonstige Handwerker jeder Art.

Großherzogthum **Sachsen-Weimar-Eisenach**, 66 □Meilen mit 283,000 Einw. Weimar (14,300 E.), Spielkarten, Handschuhe, Metallwaaren, Tuch- und Leineweberei. — Apolda (7700 E.), Strumpfwaaren. — Ilmenau (3100 E.), Porzellan, Papiermaché, Glashütten, physikalische Instrumente, Gußstahlfabrik, Leimsiederei. — Neustadt a. d. O. (4830 E.), Tuchmacherei, Gerberei, Wollmärkte. — Weida (4800 E.), Tuch- und Leineweberei, Töpferei. — Eisenach (12,000 E.), unter den vielfachen Industriezweigen sind hervorzuheben: Bleiweißfabrikation und Wollspinnerei. — Ruhla (2500 E.), zum Theil zu Gotha gehörig, Eisen- und Stahlwaaren, hauptsächlich aber Meerschaum- und andere Tabakspfeifen, nebst zugehörigen Requisiten. — Buttstadt (2500 E.), Pferdemarkt.

Herzogthum **Sachsen-Meiningen-Hildburghausen**, 45 □Meilen mit 182,000 Einw. Meiningen (7400 E.), Tuch-, Barchent- und Leineweberei. — Salzungen (3200 E.), Saline, Marmorplatten. — Sonneberg (6000 E.), Mittelpunkt der Spielwaarenindustrie Thüringens; ferner Holzwaaren, namentlich Schachteln. — Hildburghausen (4450 E.), ähnlicher Industriebetrieb. — Saalfeld (5100 E.), Farben-, Tuch-, Leder-, Drahtgewebe-, Porzellan-, Nähmaschinenfabrikation, Kupferwalzwerk. — Lehesten (900 E.), Schieferbrüche. — Wasungen (2600 E.), Tabaksbau. — Steinheide (2500 E.), Kaolinbrüche. — Steinach (3200 E.), Holzschachteln. — Wallendorf (900 E.) und Lauscha (1400 E.), Porzellanfabriken. — Pösneck (5000 E.), Wollenwaaren und Saffian. — Gräfenthal (1400 E.), Tuchfabriken, Eisenwerke, Handel mit Schiefertafeln.

Herzogthum **Sachsen-Koburg-Gotha**, 36 □Meilen mit 167,000 Einw. Gotha (18,000 E.), Gewerbeschule, Handelsschule, Tabak-, Farben-, Toilettseifen-, Leder-, Schuhwaaren-, Buntpapier-, Tapeten-, Rauchfleischwaa-

renfabriken. — Koburg (11,000 E.), Leinen- und Baumwollweberei, Türkischrothfärberei, Hutfabrik, Holz- und Getreidehandel. — Waltershausen (3800 E.), Gewerbeschule, Spielwaaren, Papiermaché, Hemdknöpfe, Rauchfleischwaaren. — Zella (2300 E.), Gewehr-, Eisen- und Messingwaarenfabriken. — Gudruf (5000 E.), Tuch- und Leineweberei, Gerberei, Porzellanfabrik, Kupferhammer, Kohlen-, Holz- und Eisenhandel. — Neustadt a. d. Heide (2900 E.), wie Sonneberg. — Tambach (2100 E.), Sägmühlen, Tafelglasfabrik, Drahtzieherei, Zainhammer, Papierfabrik, Holzhandel.

Herzogthum **Sachsen-Altenburg**, 24 □Meilen mit 142,000 Einw. Altenburg (18,000 E.), Handschuhe, Bürsten, Malerpinsel, Steingut, Dosen, Wollengarn, mathem. und physik. Instrumente, Chemikalien. — Ronneburg (6700 E.), Gewerbe- und Webeschule, Spinnerei, Wollkämmerei, Färberei, Wollen- und Halbwollstoffe. — Eisenberg (4650 E.), Porzellanfabrik, Tuch- und andere Wollzeuge, Bandwaaren, Holzhandel. — Schmölln (6000 E.), Wollspinnerei- und Weberei, Gerberei, Dosenfabrikation. — Kahla (2600 E.), Leimsiederei, Tuchweberei, Porzellanfabrik, Holzhandel. — Roda (3500 E.), Leinen- und Wollweberei, Strumpfwaaren.

Fürstenthümer **Reuß**, ältere u. jüngere Linie, 21 □M. mit 132,000 E. Greiz (11,100 E.), Wollwaaren, namentlich Thibets, Halbwoll-, Halbseiden- und Baumwollstoffe. — Zeulenrode (6500 E.), Strumpfwaaren. — Gera (15,400 E.), Handelsschule, Wollspinnerei, baumwollene und wollene Stoffe (Thibets), Tabak und Cigarren, Gerberei, Eisengießerei, Maschinenbau, Roßhaarflechterei, Pechsiederei. — Schleiz (4900 E.), Weberei, Strumpfwaaren, Lebküchnerei, Handel mit Eisen. — Lobenstein (3000 E.), Tuchmanufaktur.

Schwarzburgische Fürstenthümer, 33 □M. mit 144,000 E. Rudolstadt (6500 E.), Wollspinnerei, Porzellan- und Farbenfabriken. — Frankenhausen (5220 E.), Saline, Zuckerraffinerie, Cigarren, Perlmutterknöpfe, Wolle- und Getreidehandel. — Sondershausen (5900 E.), die bürgerlichen Gewerbe in ziemlichem Umfang, Thüringen'sche Bank. — Arnstadt (6700 E.), Handschuhfabriken, Brückenwagen, Porzellan und Papier, Gerberei, bedeutender Holz- und Getreidehandel. — Königsee (2300 E.), Tuchfabrikation, Gerberei, Bleiweißfabriken. — Großbreitenbach (2700 E.), Porzellanfabriken, Holzwaaren. — Ilm (2600 E.), Streichgarnspinnerei, Tuchfabrikation, Pergamentfabriken.

Herzogthum **Anhalt**, 48 □M. mit 197,000 E. Dessau (15,700 E.), Streichgarnspinnerei, Getreide- und Wollhandel. — Zerbst (11,000 E.), Seidenwaaren, Plüsch, Tuch, Leder, Handschuhe, Chemikalien, Stearin, Steingut, Wachsbleichen, Eisengießerei, Hopfenbau. — Köthen (12,000 E.), Gewehrfabriken, Maschinenfabriken, Zuckersiederei, Spiritusbrennerei. — Bernburg (11,100 E.), Fayence, Papier, Spiritus, Zucker, Kupfer- und Zinnwaaren, Eisenguß. — Ballenstedt (4450 E.), Flanell, Leinwand, Töpferei. — Harzgerode (3000 E.), Bergbau und Farbwaaren.

Fürstenthum **Waldeck**, 20 □M. mit 58,000 E. Pyrmont (1320 E.), Mineralwasser, ca. 60,000 Flaschen. — Wildungen (2150 E.),

desgl. ca. 100,000 Flaschen. — Arolsen (2000 E.), Wollenzeugfabriken und Eisenwaaren.

Fürstenthum **Lippe-Detmold**, 21 □M. mit 112,000 E. Detmold (6200 E.), Leineweberei. — Lemgo (4400 E.), Leinen- und Wollenweberei, Seidehaspelei, Stärkefabrik, Meerschaumköpfe und Cigarrenspitzen.

Fürstenthum **Schaumburg-Lippe**, 8 □Meilen mit 32,000 Einw. Bückeburg (4500 E.), Leineweberei.

Herzogthum **Braunschweig**, 67 □M. mit 302,000 E. Braunschweig (4220 E.), Rübenzucker, Kaffeesurrogate, Tabak, Stärke, Woll- und Baumwollzeug, Leder, Handschuhe, Tapeten, Chemikalien, Porzellan, feine Liqueure 2c. — Wolfenbüttel (9340 E.), Tapeten, Leder, Tabak, lackirte Blechwaaren, Getreide- und Garnhandel. — Helmstädt (6800 E.), Rübenzucker, Thonwaaren, Eisensteinerz- und Braunkohlengruben. — Königslutter (2500 E.), Tabaks-, Tuch-, Wachstuchfabrik. — Gondersheim (2530 E.), Leineweberei, Cigarren. — Seesen (3000 E.), Tabaksfabrik. — Schöningen (4800 E.), Saline, Soda, Schwefelsäure, mineralischer Dünger und andere Chemikalien, Braunkohlen. — Holzminden (4600 E.), Tabaksfabriken, Weberei, Eisen-, Stahl- und sonstige Kurzwaaren, Töpferei. — Blankenburg (3500 E.), Brauereien, Sandsteinbrüche.

Großherzogthum **Oldenburg**, 117 □M. mit 315,000 E. Oldenburg (17,500 E.), mechanische Spinnerei, Tabak, Leder, Seife, Handschuhe, Eisengießerei, Schiffswerften. — Elsfleth (2400 E.), Gerberei, Schiffswerfte, Rhederei, Flachsmarkt. — Bracke (4000 E.), Freihafen, Schiffbau, Schiffahrt. — Delmenhorst (2300 E.), Tabaksfabriken, Töpferei, in der Umgegend Korkschneiderei. — Jever (4200 E.), Tabaksfabriken, Gerberei, Brauerei. — Varel (5100 E.), Fischerei und Schiffahrt. — Eutin (3300 E.), Handel mit Landesprodukten. — Birkenfeld (2500 E.), Leineweberei, Gerberei, Hanf- und Flachsmarkt. — Idar (2000 E.) und Oberstein (2800 E.), Steinschleifereien, Bijouterie.

Großherzogthum **Mecklenburg-Schwerin**, 244 □M. mit 560,000 Einw. Schwerin (23,000 E.), Tuch-, Tabak-, Leder- und Lackfabriken; Landwirthschaft und Handel mit landwirthschaftlichen Produkten. — Rostock (27,000 E.), erster Handelsplatz des Großherzogthums, Zuckerraffinerie, Tabaksfabrikation, Gerberei, Seide- und Wollweberei, Schiffbau, Schiffahrt. — Wismar (13,000 E.), Wollmarkt, Fischerei, Schiffahrt, zweite See- und Handelsstadt des Staats. — Warnemünde (1800 E.), Schiffbau, Schiffahrt, Handel. — Güstrow (11,000 E.), Woll- und Getreidehandel. — Grabow (3600 E.), Handel mit Getreide, Butter, Spedition. — Boitzenburg (3500 E.), Wollhandel und Schiffahrt. — Parchim (7300 E.), Fabrik von Wollzeugen, Cichorien, Tabak, Strohhüten, Gerberei, vorzüglich aber Landwirthschaft und Produktenhandel.

Großherzogthum **Mecklenburg-Strelitz**, 50 □M. mit 98,000 E. Neustrelitz (8000 E.), Getreide- und Wollhandel. — Neubrandenburg (7000 E.), Tuchmacherei, Kattundruck, Damastweberei, Gerberei, Tabaks- und Papierfabriken, Chemikalien, Hopfen und Wollhandel. — Friedland

(5200 E.), Handel mit Hopfen und Wolle. — Fürstenberg (3000 E.), landwirthschaftliche Produkte, Handel mit Butter.

Freie Stadt **Hamburg** (180,000 E.), erster Handelsplatz Deutschlands, Vermittler des Exports der Erzeugnisse des deutschen Kunst- und Gewerbefleißes, des Importes der überseeischen Erzeugnisse, Stapelplatz für die landwirthschaftlichen und Forstprodukte der Nachbarstaaten — Getreide, Butter, Käse, Eier, Wolle, Holz, Wein — namentlich Bordeauxwein, Niederlage englischer Manufakturwaaren, großartiger Verkehr in Wechsel- und Staatspapieren; die Zahlungen am Platze vermittelt die 1619 gegründete Bank (vgl. Münzwesen und Buchhaltung), die Fabrikthätigkeit beschäftigt sich hauptsächlich mit der Verarbeitung überseeischer Rohstoffe zu Zuckerraffinerien, Tabaks- und Cigarrenfabriken, ferner mit allem, was zum Bau und Ausrüstung der Schiffe gehört.

Freie Stadt **Bremen** (73,000 E.), zweite Handelsstadt Deutschlands, neben ähnlichen Geschäftsverhältnissen wie Hamburg, Hauptmarkt für Tabak und Baumwolle.

Freie Stadt **Lübeck** (32,000 E.), vorzugsweise Handel mit nordischen Produkten und bedeutender Verkehr in Getreide.

Von Hessen-Darmstadt gehört die Provinz **Oberhessen** zum Norddeutschen Bund.

2) Die süddeutschen Staaten.

Königreich **Bayern** mit 1380 □Meilen und 4,800,000 Einwohnern. Königreich **Württemberg** mit 360 □Meilen und 1,840,000 Einwohnern. Großherzogthum **Baden** mit 278 □Meilen und 1,430,000 Einwohnern. Großerzogthum **Hessen-Darmstadt** mit 140 □Meilen und 823,600 Einwohnern. Fürstenthum **Liechtenstein** mit 2,90 □Meilen und 8000 Einwohnern. Mit Ausnahme von Liechtenstein sind die süddeutschen Staaten durch den Zollverein und durch Schutz- und Trutzbündnisse mit dem Norddeutschen Bunde verknüpft.

Was den Landbau betrifft, so liefern die süddeutschen Staaten Getreide im Ueberfluß, hauptsächlich Spelz, Roggen und Hafer. Obenan in der Getreideproduktion steht aber Württemberg, dann folgt Niederbayern, Franken und die Mittelrheinniederung. In besonderer Blüthe steht der Flachs- und Hanfbau; hauptsächlich ist aber die Hopfenproduktion hervorzuheben, namentlich in Mittelfranken, dessen Qualität eine sehr geschätzte ist, in neuester Zeit auch in Württemberg; Tabak und Krapp wird vorzugsweise in der badischen und bayerischen Rheinpfalz gebaut. Am Rhein, Main und Neckar wachsen geschätzte Weine und diese Gebiete bilden das Hauptland des deutschen Zollvereins für die Weinerzeugung; ebenso bedeutend ist die Produktion von Obst und Holz (letzteres besonders auf dem Schwarzwald und dem bayerischen Walde); Hand in Hand mit diesem ausgezeichneten Naturreichthum geht eine sehr ausgebildete und entwickelte Viehzucht. Die Rinderzucht ist hauptsächlich mit dem Ackerbau verbunden, während sie im bayerischen Hochgebirge, im fränkischen Jura und im Algäugebirge als selbstständige Milchwirthschaft auftritt; im schwäbischen Jura findet man

vorzügliche Schafzucht; Württemberg, besonders das Oberland, zeichnet sich durch seine Pferde- und Bayern durch seine Geflügelzucht aus.

Nicht minder bedeutend ist der Reichthum an Mineralien, besonders an Eisenerz und Kochsalz. Ersteres wird hauptsächlich im Schwarzwald und im Jura gewonnen, das Kochsalz am reichlichsten im Neckargebiet und im bayrischen Salzburg. Außerdem besitzen alle Staaten berühmte Heilwasser, haben aber bedeutenden Mangel an Steinkohlen. Bayern ist reich an Graphit und Porzellanerde, an Dach- und Tafelschiefer (berühmter Lithographieschiefer von Solnhofen im Kreise Schwaben und Neuburg).

Industrie. Bayern ist bekannt durch Thon- und Glaswaaren, durch große Gerbereien und Schuhwaaren, durch Bleistiftfabrikation, womit es einen großen Theil Europas und Amerikas versorgt, durch die sogenannten Nürnberger Waaren aus Holz, Metall, Papier und anderem Material (Nürnberger Spiel- und Kurzwaaren); hauptsächlich aber excellirt Bayern durch seine kolossale Bierproduktion; der badische Schwarzwald berühmt durch seine Uhren, Bürsten- und Küblerwaaren, ferner durch Bijouteriewaaren (Pforzheim), Württemberg zeichnet sich in der Baumwollen- und Wollenindustrie aus, während die Leineweberei mehr als Hausgewerbe betrieben wird.

Der Ausfuhrhandel der drei süddeutschen Staaten ist sehr bedeutend; hauptsächlich ausgeführt werden: Getreide, Wein, gedörrtes Obst, Oelkuchen, Bier, Holz, Schweine, Schafe, Rindvieh, Pferde, Geflügel, Eier, Kochsalz, Schiefer, Schwarzwälder- und Nürnbergerwaaren, Leder- und Lederwaaren, Thon- und Glaswaaren, Bleistifte, Maschinen, musikalische Instrumente, Bijouteriewaaren, Wolle- und Baumwollwaaren, Leinwaaren. Die Einfuhr besteht hauptsächlich in Colonialwaaren (Zucker und Kaffee), Wildhäuten, Farb- und anderen Hölzern, Baumwolle, Seide und Steinkohlen.

Was die Verkehrsmittel betrifft, so haben wir oben des Zusammenhangs wegen, der größeren Bahnen schon Erwähnung gethan; wir haben hier nur noch auf die verschiedenen Wasserstraßen hinzuweisen. Auf dem Bodensee wird von allen angrenzenden Staaten eine sehr lebhafte Dampfschifffahrt betrieben, ebenso auf dem Neckar von Heilbronn abwärts, auf dem Rheine von Mannheim ab, auf der Donau ab Donauwörth. — Der Ludwigskanal von der Altmühl zum Main, verbindet den Rhein mit der Donau, ist übrigens in commerzieller Beziehung bei weitem nicht von der Bedeutung, die man anfänglich von ihm erwartet hatte.

Die bedeutendsten Plätze sind:

1) in Bayern: München (170,000 E.), Sitz einer Bank, große Märkte, besonders in Getreide und Hopfen (der größte Getreidemarkt des ganzen Continents), Fabriken in optischen und mathematischen Instrumenten, Maschinen, Erzgießerei und Bierbrauerei, Handelsschule. — Donauwörth (3500 E.), Dampfschiffahrt nach Regensburg. — Kaufbeuren (4800 E.), Leinwand- und Barchent-Webereien, Baumwollspinnereien und Kattun-Druckereien. — Kempten (11000 E.), Baumwollspinnerei und Papier-Fabrikation, Handel mit Floßholz. — Memmingen (7000 E.), Leinen-

und Lederfabriken. — Nördlingen (6600 E.) Teppichweberei, Leinen- und Wollweberei. — Bedeutende Salinen in Reichenhall, Traunstein und Rosenheim. — Tölz, Bierbrauerei. — Mittenwalde, Geigen-Fabrikation. — Kochel, große Gypsbrüche. — Hohenaschau, bedeutendes Eisenschmelzwerk. — Berchtesgaden, Holzschnitzerei, ebenso in Oberammergau. — Ingolstadt (19,500 E.), Donauschifffahrt. — Passau (13,000 E.), Schiffbau und Donauhandel. — Kehlheim (3000 E.), Kalksteinbrüche, Schiffahrt auf der Donau und dem Ludwigskanal. — Regensburg (30,000 E.), großer Handel in Holz, Bausteinen, Getreide und ungarischen Produkten, chemische Fabriken. — Amberg (12,000 E.), Fayence-, Tabaksdosen-, Eisenwaaren- und Gewehr-Fabrikation. — Nürnberg (70,500 E.), der wichtigste Handelsplatz Bayerns, berühmt durch seine Galanteriewaaren, Spielzeuge, Bleistifte, Lebkuchen, Farbewaaren; bedeutender Handel mit Colonialwaaren und Landesprodukten, erster Hopfenmarkt des Continents, Handelsschule. — Fürth (21,000 E.), Spiegelfabrikation und Nürnberger Artikel. — Ansbach (13,000 E.), Tuchfabrikation. — Erlangen (11,000 E.), Universität, Baumwollspinnerei, Handschuhfabrikation, Drechselei und Bierbrauerei. — Schwabach (6840 E.) und Weißenburg (5000 E.), Gold-, Silberdraht- und Nähnadelfabriken. — Solnhofen, wichtigster Lithographiesteinbruch Europas. — Bayreuth (20,000 E.), Baumwollspinnerei und Kattunfabrikation. — Kulmbach (4000 E.), Gerbereien. — Bamberg (25,000 E.), großer Handel mit Landesprodukten, Obst, Hopfen, Schifffahrt auf der Regnitz und dem Ludwigskanal. — Hof (13,000 E.), Spinnereien, Wolle- und Baumwolle-Fabriken. — Schweinfurt (10,000 E.), Farbwaaren- und Tapetenfabrikation, Getreide-, Mehl- und Weinhandel, lebhafter Handel auf dem Main, Schiffsbau. — Würzburg (40,000 E.), Handel in Landesprodukten, Fabrikation in Wollwaaren, Leder und Tabak, Handelsschule. — Kitzingen (6000 E.), Mainschifffahrt und Weinbau. — Speyer (13800 E.), Handel mit Pfälzer Tabak und Pfälzer Weinen, Krapp, Handelsschule; ebenso in Neustadt a. d. Haardt (8000 E.). — Kaiserslautern (13,000 E.), Kattunfabriken. — Ludwigshafen (3900 E.), Rheinschifffahrt und Kohlenhandel. — Zweibrücken (9000 E.), Baumwollweberei und Maschinenfabriken. — St. Ingbert (7000 E.), Steinkohlengruben.

2) in Württemberg: Stuttgart (70,000 E.), mehrere Handelsschulen, bedeutender Fabrik- und Handelsplatz, erhebliche Geld-, Wechsel- und Fondsgeschäfte mit einer Industriebörse, wo die bedeutendsten Industriellen des Landes ihre Geschäfte in Fabrikaten und Rohstoffen abschließen. Ebenso wichtig ist die Landesproduktenbörse für Grosgeschäfte in Getreide, Raps, Oel, Spiritus, Tuchmesse, Fabrikation von musikalischen Instrumenten, Bijouteriewaaren, chemische Fabrikwaaren. Stuttgart ist der Centralpunkt des süddeutschen Buchhandels. In der Nähe von Stuttgart ist die landwirthschaftliche Akademie Hohenheim mit einer Versuchsstation. — Heilbronn (16,500 E.), Freihafen am Neckar, Sitz einer Handelskammer, Papier- und Messerwaarenfabrikation, Weinbau, Woll-, Leder- und Lohrindenmarkt. — Reutlingen (13,400 E.), Handelskammer, Baumwoll-

Spinnerei, Färberei und Rothgerberei. — Ulm (23,000 E.), Handelskammer, Leder-, Maschinen- und Wollwaarenfabrikate, bedeutender Handel. — Heidenheim (4300 E.), Baumwollspinnereien, Papier- und Maschinen-Fabriken. — Göppingen (7200 E.), Baumwollwaaren, Rothgerberei, mechanische Werkstätten. — Geislingen (3000 E.) berühmt durch Dreher-Arbeiten in Horn und Elfenbein. — Gmünd (8000 E.), Gold- und Silberfabrikation. — Hall (7300 E.), Baumwollspinnerei und Weberei, Saline. — Ehningen, Dorf mit Leineweberei, die Bewohner treiben meistens Hausirhandel. — Calw (4500 E.), bedeutende Strumpfwaaren, Tuch- und Lederindustrie. — Ludwigsburg (11,600 E.), Stückgießerei, Gold- und Silberdrahtfabrikation. — Eßlingen (15,600 E.), Maschinen, Champagner-, Leder-, Tuchfabriken. — Schwenningen (4300 E.), Uhren-, Schuh- und Stiefelfabrikation. — Freudenstadt (5000 E.), Tuchweberei-, Pech- und Theerbereitung. Tuttlingen (6500 E.), Wollspinnerei, Goldstickerei und Messerwaaren. — Ravensburg (7200 E.), Baumwoll- und Papierfabrikation. — Friedrichshafen (2400 E.), Bodenseedampfschiffahrt zur Verbindung mit der Schweiz. — Tübingen (8700 E.), Universitätsstadt. — Kirchheim u. T. (6000 E.), bedeutender Wollmarkt, Baumwollwaarenfabrikation, Handelsschule. — Canstatt (8000 E.), Tabaksfabrikation, Baumwollwaaren, Maschinen, Bretter- und Getreidehandel, Spedition.

3) In Baden: Karlsruhe (30,000 E.), Maschinenfabriken, Fabriken von versilberten Geschirren (Christofle), Tabaksfabriken. — Mannheim (30,000 E.), Freihafen, bedeutender Handel mit Colonialwaaren und Landesprodukten, Zucker- und Tabaksfabriken. — Pforzheim (16,000 E.), Hauptsitz der süddeutschen Bijouterie, Waarenfabrikation, Gerbereien. — Heidelberg (17,700 E.), Handel mit Wein und Tabak, Neckardampfschiffahrt. — Weinheim (6000 E.), Obst und Weinbau. — Baden-Baden (8900 E.), berühmter Badeort. — Waghäusel, größte Zuckerfabrik des Zollvereins. — Freiburg (20,000 E.), Kattun-, Seiden- und Papierfabriken. — Furtwangen (3000 E.), Triburg (1700 E.) und Lenzkirch, Sitz der Schwarzwälder Strohflechterei und Uhrenfabrikation. — Gernsbach (2200 E.), Holzhandel und Flößerei. — Lahr (7500 E.) und Lörrach (5200 E.), große Baumwollfabriken und Spinnerei. — Constanz (8500 E.) desgl., Dampfschiffahrt auf dem Bodensee.

4) In Hessen-Darmstadt: Darmstadt (34,000 E.), Tapeten, Spielkarten, Farben und andere Chemikalien, Rübenzucker, technische Instrumente, Maschinen, Bijouterie, Wald- und Grassamenhandel. — Gießen (9000 E.), Fabriken in Tabak, Spiritus, Wolle, Baumwolle, physikalische und mathematische Instrumente, Braunsteinlager. — Mainz (43,000 E.), Fabriken in lakirtem Leder, lakirte Blechwaaren, Kunsttischlerei, Dampfmahlmühlen, mousirende Weine, Rhein- und Mainschiffahrt, bedeutender Handel mit Wein, Holz, Getreide und Colonialwaaren, Spedition. — Offenbach (20,000 E.), Handelsschule, Zuckerfabriken, Tabak, Hüte, Posamentirwaaren, lackirte Blechwaaren, Wachsbleichen, künstliche Blumen, Bunt- und Glanzpapier, namentlich aber Portefeuillewaaren. — Worms (12,000 E.), Tabaksfabriken, Gerberei, Bernsteindreherei,

bedeutender Weinbau und Weinhandel. In der Nähe die Weinorte Jugelheim, Nierstein und Laubenheim. — Bingen (6000 E.), Flanellweberei Gerberei, Cigarren- und Tabaksfabriken, Weinhandel. — Lauterbach (3,200 E.), Baumwollmanufaktur.

5) Das Fürstenthum Liechtenstein mit der Hauptstadt Liechtenstein hat hauptsächlich Landwirthschaft.

Oesterreich, Kaiserthum, hat 11,305 □ Meilen und 35 Millionen Einwohner, welche ihrem zahlreichsten Theile nach aus Slaven bestehen, während die Deutschen nur ca. 29 % der Bevölkerung ausmachen; ferner Magyaren und Romanen, Juden und Zigeuner (letztere beide zusammen über 1 Million). Slavischen Ursprungs sind: die Czechen in Böhmen, die Polen und Ruthenen in Galizien, die Morawer in Mähren, die Slowaken in Oberungarn und die Serben in Dalmatien, Croatien und Slavonien, während die Deutschen, hauptsächlich im Erzherzogthum Oesterreich, Steyermark, Illyrien, Nordtyrol und Vorarlberg, an dem Randgebiete von Böhmen, in verschiedenen Gegenden Ungarns und in einem großen Theile Siebenbürgens („Sachsen") wohnen. Die romanischen Völkerschaften dagegen wohnen hauptsächlich in Südtyrol und an den Küstenländern des adriatischen Meeres, sowie in der Bukowina. Die Magyaren wohnen fast ausschließlich in Ungarn. Das bestimmende Element in der österreichischen Monarchie bilden aber entschieden die Deutschen; Intelligenz, Kapital, Industrie, Handel sind größtentheils in ihren Händen und die anderen Nationalitäten stehen ihnen in geistiger Entwicklung, sowie in wissenschaftlicher und praktischer Bildung weit nach.

Oesterreich ist seinem vorherrschenden Charakter nach noch ein entschiedener Ackerbaustaat; es ist eines der reichsten, vielleicht das reichste europäische Getreideland, in dem alle europäischen Getreidearten trefflich gedeihen; besonders gehört Ungarn zu den ersten Kornkammern der Erde (es producirt jährlich ca. 45 Millionen Hektoliter = ca. 82 Millionen preußische Scheffel Brodfrüchte). Kartoffeln, Flachs, Hanf, Hopfen, Tabak, Oelgewächse, Runkelrüben werden massenhaft gepflanzt; Ungarn zeichnet sich durch Tabak, Böhmen hauptsächlich durch seinen Hopfen aus; außerdem sehr viel Wein und sehr geschätzte Sorten desselben, namentlich in Ungarn und Siebenbürgen, viel Obst, sogar Südfrüchte (Oliven und Citronen); sehr bedeutend ist der Holzreichthum in Slavonien, Siebenbürgen, Galizien und namentlich in Tyrol. — Nicht minder bedeutend ist die Viehzucht; viele Kronländer haben eine sehr bedeutende Rinderzucht; Ungarn berühmt durch seine trefflichen Pferde, seine Schaf- und Schweineheerden; hervorzuheben ist noch besonders die Bienen- und die Seidenzucht und die aus den Flußsümpfen Ungarns kommenden Blutegel, die über ganz Europa hin versandt werden.

Der Mineralreichthum der einzelnen Länder Oesterreichs ist wahrhaft großartig. Siebenbürgen mit Ungarn liefert Gold, Silber und Kupfer; Krain Quecksilber; Böhmen Kohlen und andere Eisenerze; Kärnthen liefert Blei, Galizien und Böhmen Graphit. Am wunderbarsten ist aber der österreichische Salzreichthum, theils in der Form von Steinsalz, theils in derjenigen von Sudsalz (Salzkammergut); be-

rühmte Heilwasser von erster Qualität in allen Theilen der Monarchie, besonders in Böhmen und im Alpenlande.

Die Industrie tritt verhältnißmäßig zurück; das hauptsächlichste Industrieland ist Böhmen und Mähren und es wird hier in Baumwollen-, Wollen-, Linnenwaaren-, Papier-, Zucker-, Glas-, Bleistift-, Quincaillerie-, Maschinen-, Bierfabrikation 2c. eine sehr bedeutende Thätigkeit entwickelt; nächst Böhmen ist das Erzherzogthum Oesterreich zu erwähnen (Maschinen, Baumwollgarne, Leder und Lederwaaren, Hüte, Seidewaaren, Tapeten, Papier, Möbel, Uhren 2c.); Steyermark zeichnet sich durch seine Messer- und Stahlwaaren, ordinäre Messerwaaren in Stuhlweissenburg (Ungarn), Vorarlberg durch Baumwollenwaaren und durch Erzeugnisse der Alpenwirthschaft (Käse, Schmalz) aus.

Was den Handel betrifft, so führt Oesterreich hauptsächlich Rohprodukte aus, besonders Getreide; Weizen, Wein, Holz, Schafe und Wolle, Schweine, Eier, Federn, Geflügel, Steinkohlen, Bier, Glas, Leder und Lederwaaren, endlich viel Roheisen und Eisenwaaren. Dagegen bilden Colonialwaaren, sowie Baumwolle Haupteinfuhrartikel für die Monarchie.

Was das österreichische Zollwesen betrifft, so hat Oesterreich sein früheres, an das Prohibitivsystem grenzende Zollsystem aufgegeben und hat sich in neuester Zeit ebenfalls der freihändlerischen Richtung angeschlossen.

Mit Verkehrsmitteln ist Oesterreich reichlich versehen, namentlich mit Wasserstraßen. Die Donau mit ihren Nebenflüssen (Theiß, Drau und Sau) entwickelt in Flößen, Ruder- und Dampfschiffen einen kolossalen Verkehr; die meisten Seen, der Plattensee, Gmundersee, Wörthersee, Bodensee haben Dampfschifffahrt.

Wien ist der Knotenpunkt des österreichischen Eisenbahnnetzes, von dem aus die Linien radienförmig in die einzelnen Kronländer ausgehen, und zwar nach Galizien, Mähren und Böhmen, Oberösterreich, nach Triest, nach Ungarn. (Am merkwürdigsten sind die Eisenbahnen über den Sömmering und den Brenner.) Oesterreich, welches überhaupt eine der ersten Eisenbahnen Deutschlands, die Pferdebahn von Linz nach Budweis (1835), baute, arbeitet übrigens im gegenwärtigen Augenblick mit Macht an dem inneren Ausbau seines Bahnnetzes.

Handelsplätze. Wien (578,000 E.), Haupt- und Residenzstadt, die volkreichste Stadt, das Centrum des gesammten österreichischen wirthschaftlichen und politischen Staatslebens, ein vielseitig thätiger Fabrikplatz, einer der ersten Geldmärkte Europas, der Stapelplatz für die mannigfaltigsten Rohprodukte und die Erzeugnisse des Gewerbefleißes der einzelnen Provinzen, überhaupt der Mittelpunkt des gesammten Handels der österreichischen Monarchie. Als Börsenplatz steht Wien sowohl Amsterdam, wie Paris und Berlin ebenbürtig zur Seite und die verworrenen österreichischen Geldverhältnisse, die Verschiedenheit und Menge der österreichischen Staatspapiere, sowie deren stets schwankender Kurs, der große Wechselverkehr, das Vorhandensein vieler Actiengesellschaften sichern der Wiener Börse ihre Bedeutung, Handelsakademie. — Der erste Seehandelsplatz ist Triest (104,000 E.), nach Hamburg die zweite Seestadt im früheren Deutschland, Sitz des „österreichischen Lloyd", der vielfältige

Verbindungen mit den östlichen Gestadeländern des mittelländischen Meers (der Levante) unterhält; Exporthafen für ungarisches Getreide, großer Markt für Südfrüchte, trefflich entwickeltes Assekuranzwesen. — Pesth (131,000 E.), Centralpunkt des ungarischen Handels, besonders mit Getreide, Mehl und Wein; von hier aus geht der Getreideexport nach Triest, welches denselben auf die englischen und französischen Märkte bringt, Handelsakademie; ebenfalls als Getreidemarkt ist wichtig Raab (17,000 E.). — Prag (142,000 E.), der Mittelpunkt der böhmischen Industrie und des böhmischen Handels, besitzt Niederlagen aller böhmischen Fabrikate und hat große Märkte in Landesprodukten und Manufacten, Handelsakademie. — Olmütz (14,000 E.), bedeutender Viehhandel. — Pilsen (15,000 E.), Woll- und Viehmärkte. — Reichenberg (18,000 E.), große Niederlagen von Baumwollwaaren. — Brünn (58,000 E.), mit vier Messen, großer Stapelplatz für Wollenwaaren. — Lemberg (70,000 E.), großer Wollmarkt, die Dreikönigsmesse. — Krakau (45,000 E.), Woll-, Vieh- und Getreidemärkte. — Steyr (11,000 E.), Niederlagen von Eisen- und Stahlwaaren.

Weitere wichtige Städte in Oesterreich sind:

1) im Erzherzogthum Oesterreich:

Linz (25,000 E.), Teppich-, Wollen- und Baumwollstofffabriken, Schiffsbau, Stapelplatz der Donaudampfschiffahrt, Sitz einer Handelskammer. — Krems (7000 E.), größter Effiaanmarkt Europa's. — Hainburg (4000 E.), die größte Tabaksfabrik. — Steyr (11,000 E.), Fabriken in Eisen- und Stahlwaaren (Sensen, Sicheln). — Gmunden (5600 E.), großer Salzhandel. — Eisen-, Bleiweiß- und Spiegelfabriken befinden sich in Neunkirchen (4300 E.), Payerbach (4000 E.), Gloggnitz (1900 E.).

2) im Herzogthum Salzburg:

Salzburg (18,000 E.), Gewehrfabriken, Eisen- und Stahlwaaren, Kirschengeist. — Hallein, großes Salzbergwerk u. Sitz einer Handelskammer.

3) im Herzogthum Steyermark:

Graz (63,000 E.), große Industrie in Metallwaaren, Maschinen, Tuch und Seidenzeugen, Handelsakademie. — Leoben (3600 E.), Hammer- und Drahtwerke. — Mariazell, Handel mit Cruzifixen und Rosenkränzen.

4) im Herzogthum Kärnthen:

Klagenfurth (14,000 E.), Bleiweißfabrikation. — Bleiberg, berühmte Blei- und Zinkgruben, welche das beste Blei der Erde liefern. — Villach (4000 E.), Bleiweiß-, Mennig- und Schrotfabriken.

5) im Herzogthum Krain:

Laibach (21,000 E.), Zuckerraffinerie, Baumwollspinnerei, Handelskammer, Handelsschule. — Idria, bekannt durch Quecksilberbergwerke.

6) Grafschaft Tyrol und Vorarlberg:

Innsbruck (14,500 E.), Seiden-, Band- und Maschinenfabriken, Baumwollspinnerei, Handelskammer. — Hall (5000 E.), große Saline. — Schwaz (5000 E.), Eisenbergwerke. — Brixlegg, Kupfer- und Silberschmelzerei. — Jenbach, Eisengießerei. — Mieders, Eisen-

waarenfabrik. — Dornbirn (8600 E.), Baumwollspinnerei, Färberei und Druckerei. — Botzen (8000 E.), starker Weinbau (besonders bei Tramin), bedeutender Handel mit Italien. — Trient (16,000 E.), Gerbereien, Zucker- und Tabaksfabriken, Seidenweberei. — Roveredo (8000 E.), Haupthandelsplatz für Tyroler Seide. — Isera, ausgezeichneter Wein. — Riva (am Gardasee), Handel mit Citronen und Maultrommeln.

7) in Böhmen:

Trautenau (4000 E.), größte Flachsmaschinenspinnerei in Oesterreich, Garn- und Leinenhandel. — Turnau (5000 E.), Edelsteinschleiferei. Ruttenberg (13,000 E.), Blei- und Silberbergbau. — Karlsbad (4500 E.), inkrustirte Waaren. — Platten (2000 E.), Blechlöffel- und Blechspiegelfabriken. — Eger (11,000 E.), Eisenwerke und Handelskammer. — Saaz (8000 E.), großer Hopfenhandel. — Bedeutende Linnen-Industrie befindet sich in: Warnsdorf (12,000 E.), Georgswalde (1700 E.) und Rumburg (8000 E.). — Pilsen hat große Eisen- und Steinkohlenwerke, Handelskammer. — Budweis (15,000 E.), Steingut, Bleistift- und Zündwaaren, Handelskammer. — Gablonz, Glasperlen. — Haida, Glas. — Schönlinde, Zwirnwaaren. — Burgstein, Spiegelfabrikation. — Neugedin, Wollzeugfabrik. — Plas, Gußwaarenfabrikation.

8) Mähren:

Brünn (60,000 E.), Wollenwaaren, Leder, Handelskammer. — Iglau (18,000 E.), Wollenwaaren, großer Handel mit Polen. — Olmütz (14,000 E.), großer Viehhandel, Handelskammer. — Große Leinen- und Baumwollenwebereien in Proßnitz (12,000 E.) und Sternberg (12,800 E.).

9) Schlesien:

Troppau (14,000 E.), Rübenzucker- und Tuchfabriken, Spinnereien, großer Getreidehandel, Handelskammer. — Bielitz (9000 E.), Tuch-Fabriken. — Freiwaldau, Zuckmantel, Hegerndorf und Freudenthal, bedeutende Leinenfabriken. — Friedeck, Baumwoll-Fabriken.

10) Galizien:

Brody (18,000 E.), die wichtigste Handelsstadt Galiziens, großer Handel in Wolle, Baumwolle und Seidenwaaren, Leder, Rauchwaaren, Juwelen, Perlen, Wachs, mit Rußland. — Wielicka (4000 E.) und Bochnia (5600 E.), die größten Steinsalzbergwerke in Oesterreich. — Biala (5000 E.), bedeutender Speditionsplatz.

11) Buckowina:

Czernowitz (26,000 E.), Sitz einer Handelskammer; Handel mit Rohprodukten. — Luczawa (6000 E.), Saffianlederfabriken. — Sadagowa, großer Ochsenhandel mit Bessarabien und der Moldau.

12) Ungarn:

Preßburg (45,000 E.), Handelskammer und großer Handel, namentlich im Speditionsgeschäft. — Debreczin (36,000 E.), Wollene

Zeuge, Mäntel, Mützen, Tabakspfeifen, Handel mit Speck und Getreide, Märkte in Hornvieh, Schweinen und Pferden, Sitz einer Handelskammer. — Szegedin (63,000 E.), Schiffbau, Soda- und Seifenfabriken. — Maria Theresiopel (54,000 E.), Vieh- und Wollhandel. — Kecskemet (45,000 E.), bedeutende Viehmärkte. — Temesvar (24,000 E.), Seiden- und Tuchfabriken. — Kaschau (17,000 E.), Metall-Industrie, Handel mit Getreide, Holz und Wein. — Oedenburg (19,000 E.), Handel mit Wein, Vieh, Honig und Wachs. — Tokay, Weinbau. — Reichhaltige Gold- und Bleigruben finden sich in Schemnitz, Kremnitz und Neusohl.

13) Siebenbürgen:

Hermannstadt (19,000 E.), Gewerbfleiß und Handel. — Kronstadt (27,000 E.), die bedeutendste Fabrik- und Handelsstadt Siebenbürgens, Wollen-, Leinen- und Lederwaaren, Türkischrothfärbereien. — Reiche Golderze in Zalatna, Abrudbánya, Vöröspatak.

14) Croatien und Slavonien:

Agram (17,000 E.), Seiden- und Porzellanfabriken. — Fiume (15000 E.), Schiffbau, Getreide-Mühlen, Handelskammer. — Essegg an der Drau, der Hauptstapelplatz Slavoniens.

15) Militärgrenze:

Semlin (9000 E.), an der Donau, Mittelpunkt des türkisch-österreichischen Handels.

16) Dalmatien:

Zara (19,000 E.), Handelskammer, Maracinofabriken, Ausfuhr von Olivenöl, Sardellen, rohen Häuten und Meersalz; desgleichen Spalatro, Handelskammer, Ragusa, Handelskammer und Cattaro.

Frankreich, ungefähr 9850 □Meilen und 37½ Millionen Einwohner, überwiegend französischer Nationalität (die Bevölkerung des Elsaßes ist deutsch, die der Bretagne keltisch und die von Corsica, Nizza und Savoyen italienisch).

Frankreich erzeugt sehr viel Getreide, doch ist dasselbe für seinen eigenen Bedarf nicht ausreichend; ferner Flachs, Tabak, Hanf und Krapp, Am bedeutendsten ist aber seine Weinproduktion, die vortrefflichen französischen Weine sind weltbekannt; im Süden viele Oliven und Oel (Provenceröl). wogegen der Holzreichthum nicht sehr bedeutend ist. Frankreich besitzt fast in allen Theilen der Erde zum Theil sehr wichtige Colonieen.

Die Viehzucht steht mit Ausnahme der Seidenzucht, welche in der ganzen Südhälfte des Reiches mit großem Erfolg betrieben wird, ebenfalls auf keiner hochentwickelten Stufe; nicht einmal Pferde hat Frankreich selbst in der für seinen Bedarf hinlänglichen Menge, wogegen die vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus sehr mißlich und fatal zu nennende Ziegenwirthschaft, namentlich in Südfrankreich, große Dimensionen annimmt. Die Fischerei wird in allen Meeren sehr schwunghaft und theilweise sogar sehr rationell (namentlich der Austernfang) betrieben.

An Mineralien ist Frankreich, namentlich im Vergleich mit Deutschland, ein nicht sehr gesegnetes Land; es hat zwar in den Hochländern

und Ardennen viele Erze und Kohlen, besitzt in Lothringen ein sehr ausgedehntes Salzlager, hat mehrere berühmte Heilquellen (Plombières, Vichy und Aix), erzeugt aber außerdem nur noch Töpferthon, Thonerde, Kreide, Feuerstein und Kaolin.

Dagegen ist Frankreich nach England eines der ersten Industrieländer. Gemäß der Stammeseigenthümlichkeit der französischen Nationalität, ihrem durchaus praktischen Geschick in Verbindung mit dem bekannten feinen Geschmack und der ungemein schnellen und leichten Beweglichkeit, der die mit Kraftaufwendung verbundene Bearbeitung und Ausbeutung der Rohprodukte viel weniger zusagt, als die kunstgemäße, rein auf dem persönlichen Geschmack beruhende Verarbeitung derselben, haben auch die Franzosen in der Luxusindustrie von jeher unbedingt den ersten Rang eingenommen. Der Sitz der Mode ist in Paris, welche sich von hier aus über die ganze civilisirte Welt verbreitet. Dort blüht denn auch hauptsächlich die Fabrikation von Hüten, Handschuhen, Schuhen, Tapeten, Parfümerie- und Schmuckwaaren, Quincaillerien u. s. w. In der Seidenindustrie steht Frankreich unter allen Ländern oben an, seine feinen Metallwaaren, die Wollen-, Baumwoll- und Linnenwaaren, die Fabrikation von Seife und anderen chemischen Artikeln sind geschätzt, die Rübenzuckerfabrikation ist bedeutend.

Aus dem Bisherigen erhellt auch deutlich, was Frankreich hauptsächlich aus- und einführen wird. Die Ausfuhr erstreckt sich auf Weine und Spirituosen (besonders Cognac, der in großen Quantitäten nach England und der nordamerikanischen Union versendet wird), auf Oel, Seidewaaren, Pariser Waaren und überhaupt auf alle Luxusartikel, während Getreide, Vieh, Flachs, Wolle, Baumwolle, Edelmetalle und Colonialwaaren eingeführt werden.

Ueber das französische Zollsystem haben wir uns schon im ersten Theile unseres Werkes näher ausgesprochen.

Was die Verkehrsmittel betrifft, so ist Frankreich von der Natur außerordentlich begünstigt. Vor allem ist seine Lage an zwei Meeren (der Nordsee und dem mittelländischen Meere), sowie seine Nachbarschaft zu mehreren an Rohstoffen überaus reichen Länder zu erwähnen; ferner eine Anzahl schiffbarer Ströme mit großem Flußgebiet, viele Kanalverbindungen und ein treffliches Eisenbahnnetz. Unter den Flüssen heben wir besonders hervor: Rhein, Mosel, Somme, Seine, Marne, Loire, Allier, Garonne, Rhone, Saône, Isère. Die Kanäle verbinden hauptsächlich den nordwestlichen und westlichen Theil des Landes mit dem Flußgebiet der Rhone; die hauptsächlichsten sind:

Der Rhone-Rheinkanal, der über Mühlhausen geht, auch Kanal Monsieur genannt.

Burgunderkanal, der die Saône mit der Yonne, einem Zufluß der Seine, verbindet.

Kanal du Centre verbindet die Loire mit der Saône.

Südkanal (Kanal de Languedoc) führt von der Garonne in das mittelländische Meer.

Sobald man einen Blick auf eine französische Eisenbahnkarte wirft, muß

die Thatsache ins Auge fallen, daß alle Linien von Paris, als ihrem Mittelpunkte aus, radienförmig in die verschiedenen Himmelsgegenden ausstrahlen und das französische Bahnnetz bietet in dieser Hinsicht einen sehr auffallenden Contrast dar zur maschenartigen Gestaltung des englischen und belgischen. Die Hauptbahnen sind: die Ostbahn (Paris — Basel und Paris — Straßburg), die Lyon-Mittelmeerbahn (Paris — Lyon — Marseille), die Orleansbahn (Paris—Orleans—Bordeaux), die Westbahn (Paris—Havre und Paris—Brest), die Nordbahn (Paris—Boulogne und Paris—Calais—Dunkirchen).

Handelsplätze. Paris (2,150,000 E.), die Hauptstadt Frankreichs, der Sammelpunkt französischen Glanzes und Reichthums, hat eine der ersten Fondsbörsen der Welt, die kolossalsten Geldinstitute (Bank von Frankreich, Crédit mobilier, Crédit foncier), Stapelplatz für die Produkte der französischen Industrie, namentlich der Luxuswaaren; große Umsätze in Getreide.

Marseille (300,000 E.), der erste französische Hafen am mittelländischen Meere, unterhält Verbindungen mit allen Plätzen dieses Meers, besonders mit Algier und der Levante. — Havre (74,000 E.), der Ausfuhrhafen für die Pariser und einen großen Theil der französischen Industrie, Stapelplatz für Häute, Colonialwaaren, Indigo; nächst Liverpool der größte Baumwollmarkt Europas, der Ausgangspunkt aller überseeischen Schiffsrouten, Haupthafen für die Auswanderung. — Bordeaux (194,000 E.), der Haupthandelsplatz in französischen Weinen, hat ebenfalls viele transatlantische Verbindungen. — Boulogne (36,000 E.), der Haupthafen für den Handel und Verkehr mit England, dann Calais (11,000 E.). — Nantes (114,000 E.), mit dem Hafen St. Nazaire, Verbindungen mit Amerika, ist der Hauptplatz für den Export und Import des Loiregebiets. — Lyon (324,000 E.), der erste Fabrikplatz in Seidewaaren. — Mühlhausen (46,000 E.), „das französische Manchester", große Baumwollfabrikation. — Rouen (103,000 E.), der Hauptort für die Fabrikation von Baumwollgarnen. — Amiens (58,000 E.), einer der Hauptplätze für die Rübenzuckerfabrikation. — Dijon (37,000 E.), Handel mit Burgunderweinen. — Besançon (46,000 E.), Taschenuhren. — Limoges (51,000 E.), Porzellanfabrikation. — St. Etienne (92,000 E.), Hauptsitz der französischen Bandfabrikation und des auswärtigen Handels mit Stahl- und Eisenwaaren; historisch berühmt ist die Messe von Beaucaire und heute noch treibt dieser Platz nicht unbedeutenden Handel mit Seide und Seidewaaren.

Spanien. 9,280 □Meilen mit 16,300,000 Einwohnern, größtentheils romanischer Abstammung, mit keltischen und maurischen Elementen vermischt. Im spanischen Volkscharakter sind die widersprechendsten Eigenschaften gemischt; auf der einen Seite Tapferkeit, Würde und Mäßigkeit, auf der anderen eine alles übersteigende Unwissenheit und ein bigotter Fanatismus. Der Absolutismus im Bunde mit dem Ultramontismus, hat dieses einst blühende Volk heruntergebracht, von der jüngsten Revolution, die die Dynastie stürzte, erwartet man einen neuen Aufschwung des Landes.

Der Landbau blüht eigentlich nur in Altkastilien, der eigentlichen Kornkammer Spaniens, wo namentlich Weizen in großer Menge gebaut wird; ferner sind zu erwähnen Weine und Südfrüchte, dagegen ist der Holzreichthum wegen der Zerstörung der Wälder in früheren Zeiten äußerst gering; ein Spanien eigenthümliches Gewächs ist die Korkeiche.

In der Viehzucht zeichnet sich Spanien hauptsächlich durch seine feinwolligen Schafe, Merinos, aus. Diese Schafe bildeten früher einen bedeutenden Ausfuhrartikel (besonders nach Sachsen und Australien) zur Veredlung anderer Racen; aber Spanien hat sich vom Ausland jetzt schon weit überflügeln lassen, indem es weit mehr unveredelte, als veredelte Schafe besitzt. — Die Rinderzucht blüht hauptsächlich in den Nordprovinzen, die Schweinezucht in Estremadura und in allen Gebirgsgegenden die Ziegenzucht; die Seidenraupe wird hauptsächlich in Valencia und Murcia gezüchtet. — Von einigem Belang ist auch die Fischerei und die Gewinnung von Cochenilleschnecken.

Spanien ist eines der mineralreichsten Länder und war in dieser Hinsicht schon im Alterthum berühmt. Aber auch kein anderes Volk der Erde hat diesen Reichthum so vernachläßigt und mit Füßen getreten; es erzeugt viel Silber und Blei, besonders Quecksilber (die Bergwerke befinden sich übrigens in den Händen des Hauses Rothschild), viel Kochsalz und hat einen ungeheuren Reichthum an Steinkohlen.

In industrieller Hinsicht spielt Spanien eine klägliche Rolle, der Hauptsitz des Gewerbefleißes befindet sich in den baskischen Provinzen und in Catalonien, in welch letzterem sich viele Baumwollspinnereien, Webereien, Gerbereien und Papierfabriken befinden; Valencia ist durch Seidenindustrie hervorragend, in den baskischen Provinzen findet man einigen Hüttenbetrieb.

Aus diesem Grunde beschränkt sich der Handel Spaniens, was die Ausfuhr betrifft, hauptsächlich auf Rohprodukte, auf Weine, Südfrüchte, Oel, Kork, Quecksilber, Blei, Salz und Mehl, während bezüglich der Einfuhr Colonialwaaren und Fabrikate aller Art zu nennen sind.

Was die Verkehrsmittel Spaniens betrifft, so hat, England allein ausgenommen, kein anderes Land Europas eine so begünstigte Lage: von der einen Seite an das mittelländische Meer, von der anderen an den atlantischen Ozean grenzend, wäre es in der Lage, den Handel zwischen der neuen und der alten Welt, namentlich der Levante, auf die natürlichste Weise zu vermitteln; allein gleich der Schlüssel zum Eingangsthor des mittelländischen Meeres, Gibraltar, ist nicht mehr in seinen Händen und dann ist der Zustand der Verkehrsmittel im Innern des Landes ein wahrhaft trauriger. Der Quadalquivir ist nur bis Sevilla fahrbar, die anderen Ströme sind noch ungünstiger, so daß die vielen trefflichen Seehäfen viel an ihrem Werthe verlieren. An guten Wegen und Straßen fehlt es fast vollständig, viele Waaren werden heut zu Tage noch auf Lastthieren transportirt. — In Eisenbahnen ist bis jetzt das Nothdürftigste geleistet; doch steht Spanien in Bahnverbindung mit Frankreich und dadurch mit dem übrigen Continent. Die hauptsächlichsten Linien sind: Ostbahn (Saragossa — Barce-

lona—Perpignan); Mittelmeerbahn (Cartagena, Alicante, Valencia), Westbahn (Alcazar-Bajadoz), andalusische Bahn (Cordova — Sevilla — Cadix — Granada); Nordbahn (Madrid, Valladolid — Burgos — Victoria — Bayonne); Isabellbahn (Abzweigung der Nordbahn nach Santander).

Handelsplätze. Madrid (298,000 E.), Hauptstadt, ist der erste Geld- und Wechselplatz Spaniens, Barcelona (190,000 E.), der erste Seeplatz, durch welchen die meisten fremden Fabrikate eingeführt werden. — Cadix (71,000 E.), der Hauptsitz des Colonialhandels, sowie Verschiffungsplatz für die andalusischen Produkte, für Salz und Xereswein. — Sevilla (118,000 E.), Handel mit Colonialwaaren. — Valencia (107,000 E.), Hauptsitz des spanischen Buchhandels, zugleich großer Export- und Importplatz. — Alicante (31,000 E.), der Hauptplatz für die Ausfuhr der spanischen Weine. — Santander (31,000 E.), für Mehl. — Malaga (94,000 E.), für Oel, Rosinen, Südfrüchte, sowie für Wein, ebenso Cartagena (22,000 E.). — Almeria (23,000 E.), Ausfuhrplatz für Blei.

Portugal, 1716 □Meilen mit etwa 3,700,000 Einwohnern romanischen Ursprungs.

Getreide wird im Durchschnitt in einem für die Bedürfnisse des Landes hinreichendem Maße erzeugt; doch ist in schlechten Jahren Zufuhr nöthig, da der Boden mit nur wenigen Ausnahmen nicht fleißig und rationell genug bebaut wird. Dagegen erzeugt das Land Weine, Oliven, Oel, Südfrüchte und Flachs im Ueberfluß, den Wein im ganzen Lande, die edelsten Sorten am Duero. Auch Portugal besitzt wie Spanien die Korkeiche, dagegen ist auch sein Holzreichthum wegen schlechter Bewirthschaftung der Wälder sehr gering. Portugal hat sehr wichtige Colonien.

Die Viehzucht liefert hauptsächlich Schafe, Ziegen und Schweine; im Norden bedeutende Rinderzucht, daneben Geflügel-, Seiden- und Bienenzucht. Selbstverständlich spielt auch hier die Fischerei eine bedeutende Rolle.

Am kläglichsten ist es übrigens mit dem Bergbau bestellt, der, obwohl Portugal ein an Mineralien sehr reiches Land ist, doch nur Salz und Bausteine in größeren Quantitäten liefert.

Dasselbe ist von der Industrie zu sagen, die fast nur in Webwaaren und Schmucksachen von einiger Bedeutung ist.

Der Ausfuhrhandel beschränkt sich größtentheils auf Wein, Südfrüchte und Bausteine, wogegen die meisten Fabrikate und Colonialwaaren Gegenstand der Einfuhr sind, welche dadurch besonders erschwert wird, daß gewisse Waaren nur über Lissabon eingeführt werden dürfen.

Was die Verkehrsmittel betrifft, so ist Portugal ebenso wie Spanien durch seine Lage am atlantischen Ocean und die Nähe des mittelländischen Meeres sehr bevorzugt; seine Flüsse sind überdies der Schifffahrt günstiger als die spanischen, aber an guten Straßen herrscht ein empfindlicher Mangel. Von Lissabon aus gehen zwei größere Eisenbahnen:

1) nach Santarem-Coimbra-Oporto.

2) nach Evora-Bajadoz, welch letztere Linie sich nach Setubal und Algarve verzweigt.

Handelsplätze: Lissabon (224,000 E.), Hauptstadt und erste Handelsstadt Portugals, wichtiger Geld- und Importplatz, unterhält regelmäßige Dampfschiffahrtsverbindungen mit den Colonien und Brasilien. — Oporto (86,000 E.), Exportplatz für Weine, — Faro (10,000 E.), für Südfrüchte. — Setubal (15,000 E.), für Salz.

Italien, 5230 □Meilen und 25 Millionen Einwohner, fast gänzlich romanischen Stammes, von ähnlichem Naturell wie die Spanier, nur einer rationellern, weniger bigotten Richtung folgend. Das junge Königreich ist im gegenwärtigen Augenblick in seiner politischen und wirthschaftlichen Entwicklungsperiode begriffen und hat in der neuesten Zeit schon sehr viel geleistet. Ueberhaupt ist zu unterscheiden zwischen den nördlichen und südlichen Provinzen. Jene bilden das kräftige, lebens- und entwicklungsfähige Element mit theilweise guten und erprobten Einrichtungen, während letztere bis jetzt nur als beschwerendes Anhängsel empfunden wurden. Von der südlichen Bevölkerung gelten denn auch hauptsächlich alle dem italienischen Volkscharakter nachgesagten Schattenseiten: Leidenschaftlichkeit, Bigotterie, Fanatismus, Bettel- und Banditenthum.

Der Landbau befindet sich in Oberitalien, namentlich in Piemont und der Lombardei, in sehr gutem Zustande, und es wird dort, besonders in der Poebene, viel Weizen, Mais und Getreide gewonnen. Die italienischen Weine sind wegen ihrer geringen Haltbarkeit zur Ausfuhr nicht sehr geeignet; dagegen bilden Oliven und Südfrüchte, besonders Rosinen, Kastanien, Süßholz und Johannisbrod, letzteres in Unteritalien, sehr bedeutende Artikel; in neuerer Zeit beginnt sich auch der Anbau von Baumwolle zu heben, von der Italien bis jetzt nur etwa 100,000 Ballen erzeugt, während es seine Produktion füglich auf das Fünffache steigern könnte.

Der Bergbau liefert Schwefel aus Sicilien, dem reichsten Schwefellande der Erde, viel Seesalz, hauptsächlich aber Marmor (Carara). Elba ist ungeheuer eisenreich; die Nutzung der Bergwerke wird aber bis jetzt noch sehr vernachlässigt.

Die Viehzucht liefert theilweise sehr günstige Resultate. Am Po herrscht eine große Rinderzucht, verbunden mit bedeutender Käseproduktion (Parmesankäse); im Süden tritt der Büffel an die Stelle des Hausrindes, die Berggegenden haben viele Ziegen und Schafe; die Wolle der letzteren ist aber ohne bedeutenden Werth. Dagegen hat die Seidenzucht eine großartige Ausdehnung erlangt, indem sie durchaus als landwirthschaftliche Beschäftigung auftritt; die Poebene gehört zu den bedeutendsten Seidenproduzenten der Erde. Die Fischerei ist nicht unbedeutend und liefert viel Sardellen und Thunfische.

Die Industrie besteht hauptsächlich in der Verarbeitung der im Lande gewonnenen Seide und Baumwolle, in Verfertigung von Strohhüten, musikalischen (namentlich Saiten-) Instrumenten, in der Papierfabrikation und der Gerberei.

Zur Ausfuhr gelangen namentlich die oben erwähnten Südfrüchte, Oel, Reis, Rohseide, Strohhüte, Schwefel; Haupteinfuhrartikel dagegen sind Colonialwaaren und Fabrikate (letztere hauptsächlich aus England bezogen), Häute, Steinkohlen, Roheisen, Eisen- und Stahlwaaren. Die Einfuhr von Tabak und Salz, die beide Monopol sind, ist verboten.

Verkehrsmittel. Unter allen an das Mittelmeer grenzenden Staaten hat Italien nach Griechenland und der Türkei weitaus die günstigste Lage. Das Festland ragt in dasselbe als schmale Halbinsel hinein, die von vielen Inseln umgeben ist, welche die natürlichen Brücken nach Afrika und den anderen angrenzenden Ländern bilden. Wenn einmal die kürzeste europäisch-ostasiatische Fahrbahn, der Suezkanal, eröffnet sein wird, so wird die maritime Bedeutung Italiens sicherlich bedeutend steigen. — Im Innern des Landes fehlt es meist an Wasserstraßen, nur die Poebene hat eine größere Anzahl schiffbarer Flüsse und bedeutender Canäle, dagegen sind im Norden sehr gute nach Frankreich und der Schweiz führende Poststraßen. Auf den Seen ist die Dampfschiffahrt ziemlich entwickelt. — Ein eigentliches Bahnnetz besitzt nur Oberitalien, (Linien: Turin-Alexandria-Genua; Mailand-Verona-Venedig; Alexandria-Parma-Modena-Bologna-Rimini). Jetzt ist auch Mittel- und Unteritalien durch einen zusammenhängenden Schienenstrang mit dem Norden verbunden, und zwar sowohl an der Westküste (Genua-Livorno-Rom-Neapel), als auch an der Ostküste (Rimini-Ancona-Foggia-Brindisi). In Brindisi ist die Verbindung mit den levantischen Postdampfern. (Uebrigens arbeitet Italien rüstig an dem Ausbau seines Bahnnetzes, besonders für Sicilien dürfte in dieser Hinsicht in der nächsten Zeit viel geschehen.)

Die Haupthandelsplätze des Landes sind: Genua (128,000 E.), der erste Seehafen des Landes, noch bedeutender für den italienischen Handel als Venedig (118,000 E.), denn es ist sowohl für den Export (Olivenöl), wie für den Import sehr wichtig, unterhält die Verbindung mit allen bedeutenderen Häfen des Mittelmeeres und ist einer der ersten Plätze in der Seidenfabrikation. — Mailand (196,000 E.), die erste Industriestadt Italiens, sowie auch erster Geld- und Börsenplatz, zeichnet sich hauptsächlich durch seine Seidenfabrikate aus. — Turin (180,000 E.), nach Mailand die zweitgrößte Fabrikstadt Italiens, besonders in Baumwollwaaren und Seide; großer Coconshandel; ebenfalls Geldplatz. — Florenz (114,000 E.), großer Fabrik- und Geldplatz. — Livorno (83,000 E.), vermittelt den Export und Import für Fabrikate aller Art, Bologna, Bergamo, Brescia (89,000, 24,000, 40,000 E.), bedeutend für das Seidengeschäft, theils für Fabrikation, theils für den Handel; Brescia und Cremona (31,000 E.), außerdem bekannt durch Fabrikation von Geigen und anderen Saiteninstrumenten. — Ancona (31,000 E.), wichtiger Hafen für die Schiffahrt auf dem adriatischen Meer — Cuneo, Lodi, Novi, Novara, berühmt durch ihre Coconsmärkte. — Gallipoli, Stapelplatz für Baumöl. — Neapel (418,000 E.), wichtiger Einfuhrhafen; bedeutende Fabrikation von Baumwollwaaren, ist ebenfalls ein bedeutender Geldplatz und hat große Messen. — Palermo (167,000 E.), Einfuhrhafen für

fremde Fabrikate. — Messina (62,000 E.), bedeutendes Importgeschäft. Marsala, große Weinausfuhr.

Die **Schweiz**, 739 □ Meilen und 2,500,000 Einwohnern von sehr verschiedener Nationalität, deutsch, französisch, italienisch und rhätoromanisch. Die deutsche Bevölkerung ist die überwiegende. Sie bietet in mehr als einer Beziehung einen eigenthümlichen Anblick dar, denn sie repräsentirt die innige Verbindung der extensivsten Land- und Viehwirthschaft mit dem entwickeltsten Geld-, Credit- und Industriewesen in einem und demselben Lande.

Der Ackerbau liefert hauptsächlich Getreide, besonders Spelz, jedoch nicht in hinreichendem Maße, weßhalb die Schweiz in dieser Hinsicht auf das Ausland angewiesen ist, denn der Raum für die Anpflanzung ist durch das gebirgige Terrain beschränkt. Dagegen ist großer Reichthum an Obst und Wein; Kirschwasser wird sehr viel ausgeführt.

Die Viehzucht hat berühmte Rindviehracen; fast durchgehends Milchwirthschaft und Käserei. Schlachtvieh wird sehr viel in die Schweiz eingeführt.

Mineralien sind nicht gerade reichlich vorhanden; das meiste Eisen kommt vom Jura und von den Alpen; ferner Tafelschiefer, Bausteine und Marmor, aber sehr wenig Salz. Die Schweiz besitzt verschiedene berühmte Heilwasser.

Die Schweiz gehört unstreitig zu den ersten und hervorragendsten Industrieländern Europas. Hauptsächlich ist es die Baumwollindustrie, unterstützt durch reichlich vorhandene Wasserkräfte, die ihren Sitz in der Ostschweiz aufgeschlagen hat und sich auf Spinnen, Weben, Färben und Drucken erstreckt; Zürich und Basel sind bekannt durch die Seidenindustrie, die französische Schweiz durch die Uhrenfabrikation und die Jurathäler durch Uhrenfabrikation und Bijouteriewaaren. Ferner Mousselinweberei und Stickerei, Strohflechterei, Parquetfabrikation; Zürich und Luzern (in Kriens) besitzen bedeutende Maschinenfabriken.

Handel. Trotz der ungünstigen, von allen Meeren abgeschlossenen Lage der Schweiz und umgeben von den Zollschranken der angrenzenden Länder gehört diese doch unter die ersten Handelsländer der Erde. Die Ausfuhr besteht aus den oben genannten Produkten der Industrie, Vieh, Käse, Obst, Wein (aus dem Wadtland) u. dgl.; dagegen werden Getreide, Oel, rohes und verarbeitetes Eisen, Salz, Wolle, Baumwolle, Rohseide und Colonialwaaren in großen Beträgen eingeführt. Zum großen Theil verdankt die Schweiz die Blüthe ihres Handels dem von ihr trotz des sie umgebenden Ringes von Schutzzöllen standhaft festgehaltenen Prinzip des Freihandels, der nur unbedeutende Finanzzölle aufzuweisen hat, die selten über einige Prozente des Werths der eingeführten Waaren steigen.

Trotz des ungünstigen und schwierigen Terrains hat die Schweiz eine Menge der trefflichsten Verkehrsmittel, schiffbare Flüsse hat sie zwar nicht, dagegen kursiren Dampfer auf dem Boden-, Brienzer-, Thuner-, Neuenburger-, Murtner-, Bieler-, Vierwaldstädter- und Zugersee. Vor allem aber ist das treffliche Eisenbahnnetz der Schweiz hervorzuheben, indem ebensowohl von Romanshorn der Länge nach eine Linie die

Schweiz durchschneidet (Winterthur, Zürich, Baden, Aarau, Solothurn, Biel, Neuchatel, Lausanne, Genf), zu welcher Richtung noch zwei Parallelstrecken gehören (Rorschach-St. Gallen-Winterthur einer- und Olten-Bern-Freiburg-Lausanne andererseits), und diese Längenrichtung von mehreren Bahnen durchkreuzt wird, die an die deutschen Linien sich hauptsächlich anschließen (Winterthur-Schaffhausen, Brugg-Waldshut und Olten-Basel). Vor allem sind hier die gegen die Hochalpenpässe anstrebenden schweizerischen Bahnen zu bewundern (Rorschach-Chur an den Lukmanier, Zürich-Luzern und Basel-Luzern an den Gotthardt, und Lausanne-Sitten zum Simplon führend). Nunmehr soll aber ein wahres Riesenwerk unternommen werden, nämlich die Bahnverbindung mit Italien, zu deren Verwirklichung natürlich die umfassendsten technischen und pecuniären Mittel aufgeboten werden müssen.

Handelsplätze. Die bedeutendste Stadt der Schweiz ist Zürich (20,000 E.), große Fabriken in Seide und Baumwolle, Papier, Maschinen, große Börse, Sitz der größten Bank der Schweiz, bedeutende Dampfschifffahrt auf dem Züricher See. — Basel (38,000 E.), der erste Wechselplatz der Schweiz, Seidenband-, Wollzeug-, Leder-, Lebkuchen- und Tabaksfabrikation, bedeutende Rheinschiffahrt, die in den zwei genannten Städten aufgehäuften Vermögen und Reichthümer sind wahrhaft sprichwörtlich geworden. — Genf, Genève (42,000 E.), Fabriken in Bijouterien, Uhren, Uhrmacherwerkzeugen, Messern, optischen und physikalischen Instrumenten, Börse, Banken, bedeutender Handel. — Freiburg (11,000 E.), Wollspinnerei, Gerberei, Strohflechterei, Tabaks- und Eisenwaarenfabriken, Ausfuhr des Gruyères-Käses. — Lausanne (20,500 E.), Baumwoll- und Wollfabriken, Weinbau und Weinhandel. — Schaffhausen (8600 E.), Baumwollspinnerei, Fabrikation in Stahlwaaren, Gewehren, Feilen, Steingut, Kutschen. — St. Gallen (16,000 E.), großartige Baumwollfabrikation, namentlich in Mousselin und Stickereien, Spinnereien und Bleichereien, großer Handel; St. Gallen ist der Stapelplatz für die Produktion Thurgaus und Appenzells. — Solothurn (5900 E.), Eisenwerke, Flint- und Crownglasfabriken. — Chur (7000 E.), Schrot- und Zinkblechfabrik, bedeutende Spedition nach Italien. — Appenzell (3400 E.) und Herisau (9800 E.), Mousselin- und Tüllfabriken, Baumwollweberei, -Druckerei, -Stickerei, Bleichen. — Glarus (5000 E.), Baumwollfabriken, Handel mit Kräuterkäse, Schiefertafeln. — Winterthur (6500 E.), Baumwollspinnereien, Kattundruckereien, Gießereien, Maschinenfabriken. — Frauenfeld (3900 E.), Baumwollspinnerei, Wein- und Obstbau. — Romanshorn (1500 E.), Speditionsgeschäfte. — Rorschach (2800 E.), lebhafte Schiffahrt, der bedeutendste Getreidmarkt der Schweiz, Hauptstapelplatz des Handels zwischen Deutschland, der Schweiz und Italien. — Altstätten (7300 E.), Baumwollweberei und Leinwandhandel. — Rapperswyl (2600 E.), Baumwollspinnereien, Bleichereien, Färbereien und Fournierschneidemühlen. — Lugano (5500 E.), bedeutender Handel, Seidenbau, Viehmärkte, Gerbereien, Eisen- und Kupferhämmer. — Locarno (3000 E.) und Bellinzona (2500 E.),

Spedition, Handel mit Wein und Südfrüchten. — Sitten (4200 E.), Spedition. — Vevey (6500 E.), bedeutender Handel mit Wein, Holz, Käse, Chokolade-, Tabaks-, Strohhut-, Stahlfeder-, Champagnerfabriken, Seidenbau. — Neuenburg oder Neuchâtel (10,500 E.), Uhren-, Kattun- und Spitzenfabriken, Weinbau. — La Chaux de Fonds (16,800 E.) und Locle (9500 E.), berühmte Uhrenfabriken, Gold- und Silberarbeiten, Spitzenklöppelei, Bereitung von Kirschwasser und Absinth. — St. Imier (5000 E.), Uhren- und Spitzenfabrikation. — Biel am Bieler See (6000 E.), Kattundruckereien, Gerbereien, Eisenhämmer, Weinbau und Handel. — Bern (30,000 E.), Hauptdepot der Schnitzwaaren aus dem Berner Oberlande, lebhafter Handel mit Wein und Käse, Fabriken in Baumwollen- und Leinenwaaren, Strohhüten, Gerbereien. — Interlacken (1500 E.), Parketfabriken und Holzschnitzerei (Berner Oberlandwaaren). — Burgdorf (4400 E.), Fabriken in Seidenband, Damast und Bleiweiß, bedeutender Handel mit Emmenthalerkäse, letzterer besonders in Langnau (6000 E.). — Sumiswald (5300 E.), Strohhutflechterei und Leineweberei. — Luzern (11,700 E.), Flachs-, Baumwoll- und Seidenspinnereien, Handschuh-, Band- und Wagenfabrikation. — Zofingen (3800 E.), Baumwollen- und Seidenbandfabriken, Rothfärberei. — Schwyz (5800 E.), bedeutender Viehhandel. — Aarau (5000 E.), Baumwoll-, Seiden- und Bandfabrikation, Kanonen- und Glockengießerei, Reißzeug- und Messerfabrikation, Strohhutfabriken. — Zurzach (1500 E.), Messen. — Während Chur der Transitplatz für den italienischen Handel ist, ist Luzern der Hauptplatz für den Gotthardttransit, Sitten für den Simplontransit.

Griechenland, 947 □Meilen mit 1,348,000 Einwohner, größtentheils aus Neugriechen bestehend.

Die Getreideproduktion genügt, da das Land nicht besonders fruchtbar ist, kaum für das eigene Bedürfniß, wogegen Wein, Oel und Feigen in großer Menge hervorgebracht und ausgeführt werden.

Die Viehzucht steht, da das Kleinvieh vorherrscht (Schafe, Ziegen), auf sehr niedriger Stufe; ebenso unbedeutend ist die Bienen- und Seidenzucht, wogegen die Fischerei sehr schwunghaft betrieben wird.

Bergbau ganz unbedeutend, da nicht einmal die reichen und ausgiebigen Marmorbrüche benützt werden. Es wird hauptsächlich Seesalz gewonnen.

Die Industrie ist ganz bedeutungslos.

Der Handel erstreckt sich, was die Ausfuhr betrifft, hauptsächlich auf Wein, Oliven und Feigen, wogegen Colonialwaaren und Fabrikate aller Art eingeführt werden müssen. Die Zölle sind übrigens sehr mäßig bemessen.

Was die Verkehrsmittel betrifft, so hat kein anderes Land in Europa so vortreffliche und zahlreiche Häfen und Buchten; auf ihnen beruhte hauptsächlich der Glanz und die Macht der griechischen Staaten im Alterthum, und heutzutage gehören aus diesem Grunde die Griechen zu den besten Seeleuten der Welt; dagegen leiden die Landstraßen, des stark verbreiteten Räuberwesens (Klephten) wegen, sehr an Unsicherheit.

Von Handelsplätzen kann, wenn man von europäischen Begriffen ausgeht, kaum die Rede sein. Haupteinfuhrhäfen sind Syra (28,000 E.), (Hermupolis), Mittelpunkt des levantinischen Handels und bedeutender Rhedeplatz, ferner Korfu (25,000 E.), Patras und der Hafen von Athen (41,000 E.), Piräus. — Kalamata, der Haupthandelsplatz für Feigen und Seide. — Nauplia (6000 E.), für Seide und Oel. — Patras und Zante für Korinthen.

Türkei und Donaufürstenthümer, 9790 Quadratmeilen mit 16 Millionen Einwohnern sehr verschiedener Abstammung und Sprache, unter denen die Slaven am zahlreichsten vertreten sind; sodann Bulgaren, Rumänen, Neugriechen, Arnauten. Das herrschende Volk sind die Türken, welche allein im Genuß bisher aller vollbürgerlichen Rechte waren. Eine eigenthümliche Stellung nehmen die in der Türkei wohnenden Kaufleute ein, die lediglich unter dem Schutze und der Gerichtsbarkeit ihres Consulats stehen.

Der Landbau ist nur in einzelnen Gegenden, und auch da nur für einzelne Zweige ergiebig. Am meisten Getreide erzeugen die Donaufürstenthümer, und zwar in solcher Menge, daß es schon an Magazinen zum Aufbewahren gefehlt hat. Außerdem werden hauptsächlich produzirt Tabak, Baumwolle (bei einiger Energie könnte der Ertrag leicht auf das Hundertfache gesteigert werden), Rosen (zur Anfertigung des Rosenöles), hauptsächlich aber Wein und Oliven. Holz ist im Norden sehr reichlich vorhanden, der Süden dagegen leidet daran empfindlichen Mangel.

Viehzucht. Im Norden an der Donau hauptsächlich Pferde, Rinder und Schweine. In den Gebirgsgegenden herrschen Ziegen und Schafe vor. Einige Seiden- und Bienenzucht (erstere jedoch nur auf den Verkauf der Eier berechnet) und Fischerei.

Der Bergbau liegt darnieder; außer geringen Quantitäten von Eisen wird hauptsächlich Kochsalz, und auch dieses nicht hinreichend, gewonnen.

Ebenso kläglich ist es mit der Industrie bestellt. Die hauptsächlichsten Zweige derselben sind die Fabrikation von Rosenöl und Teppichen.

Bedeutender und namentlich für Europa sehr wichtig ist der Handel. Es gelangen hauptsächlich zur Ausfuhr: Getreide, Tabak, Oel, Wein, Rosinen, Salzfleisch, Borsten, Häute, Honig und Rosenöl; wogegen die meisten Fabrikate und Colonialwaaren eingeführt werden müssen. Die Zollsätze sind nieder und durch Handelsverträge mit den einzelnen Staaten normirt.

Verkehrsmittel. Es ist schon im ersten Theile auf die überaus günstige Lage der Türkei hingewiesen worden, vermöge deren sie eigentlich das Bindeglied zwischen Orient und Occident sein sollte, da sie eine reiche Küstengliederung, gute Häfen und Wasserstraßen nach allen Himmelsgegenden hin besitzt. In der That hat sich auch, seitdem abendländische Intelligenz und fremdes Capital namentlich die Dampfschiffahrt zur Blüthe gebracht haben, in den umliegenden Meeren ein sehr bedeutender und lebhafter Handel gebildet. Im Innern dagegen ist der Verkehr fast null; es fehlte bis jetzt an guten und sicheren Straßen; die Donau, der einzige fahrbare Fluß, ist wegen der sich allmählig vollziehenden politischen Emancipation der Donaufürstenthümer für die Türkei von keiner großen Bedeutung.

Dagegen sind jetzt mehrere Eisenbahnen projectirt. Die Cernawoda-Kustendje-Eisenbahn verbindet Wien und Konstantinopel und mündet an der Suline, die jetzt nach Bewältigung großer und materieller und politischer Schwierigkeiten dem Verkehr sehr zu statten kommt.

Die bedeutendsten Handelsplätze sind: Constantinopel (718,000 E.), der erste Handelsplatz der Türkei, bedeutend wegen seiner Verbindung mit allen Theilen des Reiches, sowohl in Europa, wie in Asien und Afrika, hauptsächlich aber mit dem Donaugebiete und den Getreide produzirenden Ländern des schwarzen Meeres. Nach Konstantinopel richtet sich der Hauptexport der europäischen Manufakte; außerdem wichtiger Geldplatz. — Varna (26,000 E.), ein trefflicher Seehafen. — Adrianopel (150,000 E.), Hauptstapelplatz aller türkischen Fabrikate, in der Nähe die Messe von Usundschova, die bedeutendste in der Türkei, welche für die vom Ausland bezogenen Waaren die Preise bestimmt. — Bosna Seraj (20,000 E.), Hauptplatz für den Viehhandel nach der dalmatinischen Küste. — Braila für den Export von Getreide aus der Walachei — Galacz, Export von Getreide und anderen Landesprodukten. — Saloniki, bedeutende Seidenindustrie, Export von Tabak und Rohseide. — Kalafat, Salzfleischfabrikation.

Marocco, 12,200 □Meilen mit 2,700,000 Einwohnern, liefert hauptsächlich Baumwolle, Reis, Bohnen, Datteln, Südfrüchte, Leinsamen, Sesam, Wachs, Cochenille und Schwefel. Da aber viele dieser Artikel monopolisirt oder verpachtet sind und außerdem der Verkehr durch hohe Zölle und andere lästige Schranken gehemmt ist, so kann weder von einem Handel, noch auch von einer Industrie die Rede sein. Ein bedeutender Theil desselben befindet sich übrigens in den Händen von Engländern, Spaniern und Juden.

Tunis und **Tripolis** (unter türkischer Oberhoheit), hauptsächlich Landbau und Viehzucht, produziren hauptsächlich Baumwolle, Reis, Leinsamen, Indigo, Datteln, Südfrüchte, Saflor, Zucker, Wolle, Elfenbein, Straußenfedern, Schlachtvieh. Die Einfuhr besteht fast nur aus europäischen Fabrikaten aller Art. Der Handel liegt übrigens wegen der hohen Ausfuhrzölle (fast 50 % des Bruttowerths) fast ganz darnieder.

Algier (französisch), ein Hauptland für den Bezug von Getreide und Gemüse, Tabak, Kork und Südfrüchten, Korallen, Blutegeln, Straußenfedern, Ziegenfellen, Wolle und trefflichen Pferden, leidet aber periodisch an Dürre, Heuschrecken und ungünstigem Klima. Bedeutender Verkehr mit der Sahara und den Sudanvölkern. Der Eisenbahnbau, der jetzt größere Dimensionen anzunehmen beginnt, wird, da das Land keine Wasserstraßen hat und auch an anderen Communikationsmitteln Mangel leidet, in Bälde seine günstigen Wirkungen auf den Handel Algeriens äußern. Uebrigens kostet diese Colonie Frankreich mehr, als sie einbringt, woran freilich auch zum großen Theil die unglücklich gewählten Colonisationsmittel Schuld sein mögen. Auch ist das Land nur theilweise, dem Namen nach, noch lange nicht factisch und ganz unterworfen. — Der Haupthandelsplatz ist Algier

(50,000 E.), welches den Handel mit Frankreich und den anderen Mittelmeerhäfen vermittelt.

Kleinasien und das Euphratland (unter türkischer Oberherrschaft). Letzteres besteht durchaus aus Niederland, während Kleinasien, Babylonien und Phönizien überwiegende Gebirgsländer und Hochebenen sind und nur an den Küstenabdachungen regelmäßige Culturverhältnisse darbieten. Die Viehzucht schlägt deßhalb bedeutend vor, und es ist der Nomadencharakter der diese Länder bewohnenden Völkerstämme ein stark ausgeprägter (Araber, Kurden und Turkomanen). — Uebrigens liefert auch der Landbau eine Menge sehr geschätzter Artikel, besonders Baumwolle, Wein, Südfrüchte aller Art, Opium, Sesam, Krapp und Safran, besonders Galläpfel. Von einer Industrie kann kaum die Rede sein, weßhalb diese Länder auch einer starken Einfuhr an europäischen Fabrikaten bedürfen. Trapezunt, Smyrna, Beirut sind die besuchtesten Häfen des Mittelmeeres, deren Bedeutung seit Einführung der Dampfschiffahrt auch einen ungemeinen Aufschwung genommen hat. Trapezunt (50,000 E.) ist der Mittelpunkt des türkisch-kleinasiatischen und des persischen Handels. Beirut (12,000 E.), ist der Hafen von Damaskus (120,000 E), des größten Binnenstapelplatzes. Der Waarentransport geschieht im Innern größtentheils durch Karawanen. Die beste Wasserstraße ist der Tigris, weßhalb das Euphratland mit seinem Handel auch mehr nach Ostindien und dem persischen Meerbusen, als an das Mittelmeer und Europa gewiesen ist. An diesem Flusse liegen Bagdad (80,000 E.) und Bassora (60,000 E.), früher zur Zeit der Kalifen die Centralpunkte des gesammten asiatischen Handels. Ueberhaupt hat das Euphratgebiet in der neuesten Entwicklung, wie es scheint, noch eine reiche Zukunft vor sich; schon mehrere Male von der höchsten Blüthe bis zur geringsten Bedeutungslosigkeit herabgesunken, hat es sich alle Mal wieder erholt, und wenn die europäischen Projecte einer Eisenbahnverbindung vom Mittelmeer bis zum obern Euphrat (Seleucia-Dschaibar) realisirt würden, so ist kaum zu zweifeln, daß jene Gegenden wieder in ihrem alten Glanze erstehen werden, zumal sie den kürzesten und geradesten Weg zwischen Indien und Europa darbieten.

Persien, Afghanistan, Beludschistan, Iran, Turan. Diese Länder bestehen einem großen Theil ihrer Fläche nach aus dürren Hochsteppen, mitunter sogar förmlichen Wüsten, und werden nur von Nomaden durchstreift. Dagegen herrscht in den Niederungen, namentlich in Persien, eine Ueppigkeit der Natur, wie man sie nur in tropischen Gegenden zu sehen gewohnt ist (Gegend um Schiras). Außer Früchten aller Art (die größten Trauben der Welt) werden in diesen Ländern hauptsächlich erzeugt: Rohseide, Baumwolle, Safran, Saflor, Sesamöl und Opium, also zum Theil sehr werthvolle und geschätzte Artikel. Von Handel und Industrie im europäischen Sinne des Wortes kann nicht die Rede sein, da für den Austausch der Produkte nicht, wie man erwarten sollte, der persische Golf als Ausgangsthor dient, sondern die Hauptrichtung des Handels auf dem Lande nach Ostindien, Rußland und dem schwarzen Meere geht. Der

Stapelplatz des westlichen Handels ist Tauris (100,000 E.), von wo aus Karawanen über Erzerum nach Trapezunt gehen.

China, etwa 250,000 □Meilen mit 420 Millionen Einwohnern, hauptsächlich mongolischer Race; das eigentliche Culturvolk sind die Chinesen, die das eigentliche China im Gegensatz zu den Hochsteppen Mittelasiens bewohnen.

England und Belgien ausgenommen wird in keinem Lande der Erde der Landbau so intensiv und rationell betrieben, wie in China; der Reis nimmt die erste Stelle ein, er ist das Hauptnahrungsmittel der Chinesen und gedeiht leicht in den üppigen Niederungen. Doch ist Hungersnoth in dem so dicht bevölkerten Lande nicht selten (die Volksmasse ist so groß, daß auf den Flüssen schwimmende Häuser sind, in denen eine Unzahl von Familien wohnen). Wo der Boden sich zum Reisbau nicht eignet, wird Thee kultivirt, der massenhaft theils über das Meer verschifft wird, theils zu Lande über Kiachta nach Rußland geht. Ferner Baumwolle, Seide und Kampher.

Viehzucht. Nach dem intensiven Betrieb der Landwirthschaft zu schließen, muß die Viehzucht in China jedenfalls auf sehr bedeutender Entwicklungsstufe stehen; hervorragend ist die Seidenzucht. Rohseide kommt denn auch so massenhaft in den europäischen und amerikanischen Handel, daß China, namentlich seit dem Eintreten der Raupenkrankheit in Europa, in Beziehung auf Seide ein geradezu unentbehrliches Land geworden ist. Bekannt ist die feine Wolle der Kaschmirziege.

Der Bergbau, welcher Silber, Eisen und Kupfer (diese beiden in geringerer Qualität), Blei und Zinn nicht hinreichend, Quecksilber, Zinnober, endlich Steinkohlen liefert, ist noch großer Ausdehnung fähig. An den Flüssen, welche Gold führen, sind großartige Goldwäschereien angelegt.

In der Industrie haben die Chinesen schon in frühester Zeit Erstaunliches geleistet; die Erfindungen und Entdeckungen, die man bei uns erst in der neueren Zeit machte, waren ihnen schon seit Jahrhunderten bekannt; allein sie sind auf der Culturstufe, die sie erreicht, schon lange stehen geblieben, ihre Abgeschlossenheit ist Schuld an diesem Zustand. Bemerkenswerth sind die Thonwaaren, namentlich Vasen, das chinesische Porzellan, Baumwollzeuge aller Art, Seidewaaren (Tapeten), Papier, Kunstfeuerwerk (namentlich Schwärmer), künstliche Blumen, Elfenbeinwaaren, Tusch, letzterer wird durch Verbrennen von feinem Oel erzeugt.

Handel. Erst der Neuzeit ist es gelungen, in die Abgeschlossenheit Bresche zu schießen: an der Nordgrenze brach sich Rußland Bahn, zur See erzwangen sich die Engländer Einlaß (1841/42). China trat Hongkong ab und öffnete fünf Häfen: Canton, Amoy, Futscheu, Ningpo und Schanghai, wo sich bald darauf ein sehr schwungvoller Handel entwickelte. Seit der letzten Pariser Industrie-Ausstellung scheint übrigens auch China mehr geneigt, den europäischen Staaten in Beziehung auf den Handel größere Zugeständnisse zu machen. Die Hauptgegenstände für den Exporthandel sind natürlich Thee und Rohseide, die mit Baumwollwaaren, Silber — Gold nehmen die Chinesen ungerne an — und schmuggelweise auch durch Opium bezahlt werden. Eingeführt werden Wolle, Baumwolle

und Seidewaaren, Pelzwaaren, Malerfarben, Uhren und Bijouterie. — Die jährliche Auswanderung aus China hat in der neuesten Zeit riesenhafte Dimensionen angenommen, in allen Theilen Asiens, Afrikas und Amerikas findet man Chinesen, die dort arbeiten, Handel treiben, große Ersparnisse sammeln und mit diesen dann wieder in ihr Vaterland zurückkehren. Sie sind das kosmopolitischste aller Völker. In den oben genannten Häfen gibt es jetzt deutsche, amerikanische, englische und französische Comptoirs, deutsche, besonders Hamburger, Häuser in Schanghai und Hongkong.

China hat sehr zahlreiche Verkehrsmittel, namentlich bedeutende fahrbare Flüsse (Hoangho, Jangtsekiang) und viele Canäle, die zugleich auch landwirthschaftlichen (Bewässerungs-) Zwecken dienen.

Als Hauptplätze sind zu nennen: Peking (2 Millionen Einwohner), Nanking (500,000 E.), Leh, Kuldscha, Meimatschin, letztere drei Städte wichtig für den Verkehr mit Ostindien und Sibirien; Leh ist überdies der große Markt für die feine Wolle der Kaschmirziegen aus Thibet. Hongkong (engl.), 130,000 E. Schanghai, 250,000 E. Canton, 1,200,000 E.

Japan (ein in Europa sehr lange Zeit unbekanntes, erst durch Marco Polo bekannt gewordenes Land), ein Inselreich aus den vier großen Inseln Nippon, Jesso, Kiusiu und Sikok bestehend, 7500 □ Meilen mit etwa 35 Millionen Einwohnern, größtentheils mongolischen Ursprungs, die übrigens den Chinesen an Cultur ebenbürtig zur Seite stehen. Das Land zerfällt in viele kleine Fürstenthümer, von Daimios regiert, die den Mikado als ihren Oberherrn anerkennen, dessen erster und mit der Außenwelt verkehrender Minister der Taikun ist. Japan produzirt im ganzen die nämlichen Waaren, wie China, doch ist der Thee geringer. In der Industrie steht Japan allen östlichen Ländern voran. Nachdem die Eröffnung verschiedener Häfen lange Zeit umsonst von den Engländern und Russen angestrebt worden war, gelang sie zuerst 1854 den Amerikanern; seitdem haben auch andere Nationen Einlaß für ihre Kaufleute und Waaren erlangt, verschiedene Handels- und Schiffahrtsverträge wurden schon abgeschlossen und allem Anschein nach wird Japan mit dem jetzigen Absperrungssystem vollständig brechen und alle seine Häfen den Fremden öffnen. Der wichtigste Handelsplatz für Europa ist bis jetzt Yokuhama an der Bai von Jeddo (60,000 E.). Weniger bedeutend ist Nangasaki (60,000 E.), der einzige Hafen, in dem früher den Europäern (Holländern) gestattet war, Handel zu treiben. Sehr interessante und umfassende Aufschlüsse über die materiellen Verhältnisse Japans geben die Berichte der preußischen Expedition vom Jahre 1861.

Die nordamerikanische Union. 157,000 □ Meilen mit etwa 32,000,000 Einwohnern der verschiedenartigsten Abstammung; eingewandert sind Europäer, hauptsächlich Engländer, Irländer, Deutsche, unfreiwillig die Neger, und seit Entdeckung der californischen Goldlager sehr viel Chinesen. Die Betriebsamkeit, der Fleiß, der Unternehmungsgeist, die Gewinnsucht, das Haschen nach Geld und Gut, unverdrossene Arbeit-

samkeit, ein rühriger, nie rastender Fleiß haben dem Volke ein eigenthümliches Gepräge gegeben. Zu dieser Lebhaftigkeit und Rührigkeit des Volkscharakters trug die bunte Mischung der Bevölkerung wohl am meisten bei.

Bergbau. Amerika ist ein an Mineralien ungemein reiches Land. Die Alleghanygebiete liefern Steinkohlen, Eisen, Kupfer, Erdöl; Californien ist nebst Australien das erste Goldland der Erde, überdies an Quecksilber sehr reich; im Innern, namentlich im Staate Nevada sind unermeßlich reiche Silberlager. Sodann wird in den Missisippigegenden viel Blei und Zink gewonnen.

Landbau. Der Hauptausfuhrartikel ist entschieden die Baumwolle, die wahrhaft die Weltherrschaft erlangt hat. Die Ausfuhr derselben begann zwar erst 1784, aber schon am Anfang unseres Jahrhunderts war Amerika der erste Baumwolllieferant der Welt, und blieb es, mit kurzer Unterbrechung während des Bürgerkrieges, bis heute. Sodann Tabak und Reis, beide von vorzüglicher Qualität; der Tabak wird vorherrschend in den mittleren Staaten, namentlich an der Ostküste gepflanzt, und Maryland, Virginia, Tennessee und Kentuky sind die ersten Tabakländer der Erde. In Californien hat neuerdings der Weinbau Wurzel gefaßt, ebenso der Obstbau. Der Holzreichthum Amerikas ist enorm, und wenn einmal die Union eine nach europäischen Verhältnissen dem Boden entsprechende Bevölkerung haben wird, wird der Holzhandel, der jetzt schon bedeutend genug ist, eine größere Rolle spielen. — Der Süden liefert viel Erbsen, Bohnen, Bataten u. s. w. Der landwirthschaftliche Betrieb, Körnerbau, Viehzucht — obschon massenhaft produzirt wird, kann England und Deutschland gegenüber nichts weniger als rationell genannt werden.

Dagegen steht die Industrie auf hoher Stufe; wir führen nur Nähmaschinen, landwirthschaftliche Maschinen und Gummiwaaren als diejenigen Zweige an, in welchen sich die Union vor andern Industriestaaten auszeichnet.

Der Handel erstreckt sich zunächst auf Rohprodukte, Baumwolle, Cerealien und Mehl, Tabak, Holz, Fleisch (gesalzenes), Häute, Leder, Thran, Schmalz, Fische, Petroleum, Gold und Silber. Alle diese Artikel werden nach allen Gegenden der Welt exportirt, während dagegen Colonialwaaren und Gewebe aller Art hauptsächlichste Einfuhrgegenstände sind.

Was das Zollwesen betrifft, so galt während des Krieges ein eigener Zolltarif; jetzt ist ein neuer an die Stelle getreten, der übrigens sehr hohe Werthzölle hat. Dieselben sind nicht bloß zur Einnahme für den Staat, (in New-York betragen die Zolleinnahmen aus der Einfuhr täglich durchschnittlich 40,000 Dollars), sondern auch zum Schutz der heranblühenden Industrie. Uebrigens hat sich in neuerer Zeit eine noch stärkere und gewichtigere schutzzöllnerische Richtung in Amerika Geltung verschafft (sogar auf den Import von Büchern wird in dieser Richtung ein Zoll verlangt).

Was die Verkehrsmittel betrifft, so stehen in dieser Hinsicht die Staaten der nordamerikanischen Union wahrhaft großartig da. Die Lage an zwei Oceanen mit einer Menge von ausgezeichneten und trefflichen Häfen, die große Anzahl schiffbarer und für die größten Dampfer zugänglichen

Flüsse, darunter wahre Riesenflußsysteme, wie das des Mississippi und Lorenzstromes, durch welche die abgelegensten Binnenländer der Union (Wisconsin, Michigan u. s. w.), die unter anderen Umständen vom großen Verkehr ganz abgeschlossen wären, in einen regsamen und lebhaften Verband mit allen Gebieten der Union gelangen. Dazu kommen viele Canäle, die den Transport von Rohstoffen sehr wohlfeil machen; vor allem aber ist es ein treffliches Eisenbahnsystem, das sich in ungemein kurzer Zeit über viele Staaten ausgebreitet hat, und wenn einmal die große Pazificbahn vollendet sein wird, die den stillen Ocean mit dem atlantischen Meer direct verbindet, so hat Amerika in Beziehung auf Großartigkeit und Rentabilität der Verkehrsmittel für den Handel und die Industrie die alte Welt wenn auch nicht übertroffen, so doch jedenfalls erreicht. Freilich stehen nicht alle Eisenbahnunternehmungen, die in Amerika mit solcher Schnelligkeit, wie in keinem anderen Lande, beinahe aus dem Boden herauswachsen, im Rufe der Solidität; aber eben darin zeigt sich der unermüdliche, vor keinen Schwierigkeiten zurückscheuende und allerdings manchmal ans Abenteuerliche grenzende, durch keine Verluste zu beugende und niederzuschlagende Unternehmungsgeist des Amerikaners.

Wir geben im Folgenden, der immer wachsenden Bedeutung gemäß, welche Amerika für Europa, besonders für Deutschland hat, die wichtigsten Städte nach den Staaten, zu denen sie gehören.

1) **Maine.** Portland (27,000 E.), bedeutender Holzhandel.

2) **New-Hampshire.** Portsmouth (10,000 E.), Fischfang, Küstenhandel, guter Hafen. — Manchester (22,000 E.), Baumwollenmanufaktur.

3) **Vermont.** Burlington (6000 E.), Mittelpunkt der Dampfschiffahrt auf dem Champlainsee.

4) **Massachusetts.** Boston (180,000 E.), nach New-York die bedeutendste Handelsstadt der Vereinigten Staaten, Damen- und Kinderschuhwerk, Eisausfuhr. — Lowell (37,000 E.), mit bedeutender Baumwollfabrik; ebenso Lawrence (14,000 E.). — Lynn (18,000 E.), Schuhfabrikation. — New-Bedford (22,000 E.). — Nantucket (12,000 E.), die beiden letzteren Städte betreiben einen großartigen Walfischfang, während Lowell das Manchester Amerikas genannt wird.

5) **Rhode-Island.** Providence (51,000 E.), Baumwoll- und Wollspinnereien, Kattundruckereien, Eisenwerke, Schmelzöfen, Gießereien, großartige Schraubenfabriken, Juweliergeschäfte. — Newport (10,000 E.), guter Hafen und Fischerei, große Eisenwerke und Nagelschmieden.

6) **Connecticut.** New-Haven (40,000 E.), Hafen-, Handels- und Manufakturstadt, Uhren-, Leinen- und Baumwollfabriken. — Thomsonville, die bedeutendste Teppichfabrikation in der Union. — Bridgeport (19,000 E.), Fabriken landwirthschaftlicher Maschinen. — Connecticut ist die bedeutendste Fabrikstadt der Vereinigten Staaten.

7) **New-York.** New-York (830,000 E., mit den Vorstädten 1,250,000 E.), die wichtigste Handelsstadt nicht bloß der Union, sondern der ganzen westlichen Hemisphäre, unterhält mit allen Erdtheilen commer-

cielle Verbindungen, großartige Fabriken (Kautschuk, Pianoforte), Börse, Banken. Mit New=York verbunden ist Brooklyn (275,000 E.), Hafenstadt mit zahlreichen und bedeutenden Fabriken aller Art. — Albany (63,000 E.), Handels= und Fabrikstadt. — Troy (40,000 E.), Waffen= und Leinenfabriken. — Salina (23,000 E.), Salzsiederei. — Rochester (48,000 E.), Dampfmahlmühlen. — Buffalo (84,000 E.), am Eriesee, hat einen großen Getreidemarkt und Fabriken aller Art.

8) **New=Jersey.** Newark (72,000 E.), Maschinenwerkstätten und Schuhfabriken, Wagen, Wachstuch, billige Juwelen und Schmucksachen.

9) **Pennsylvanien.** Philadelphia (600,000 E.), die Rivalin von New=York, in manchen Branchen ihm ebenbürtig und nur in merkantiler Beziehung von ihm übertroffen, hat einen bedeutenden überseeischen Handel und viele großartige Fabriken, ist der Hauptsitz des nordamerikanischen Buchhandels. — Pittsburg (115,000 E.), der Hauptmanufakturort in Eisen, Stahl u. s. w. der ganzen Union. — Pottsville (9000 E.), großer Kohlenhandel.

10) **Ohio.** Cincinnati (160,000 E.), nach Pittsburg die wichtigste Manufakturstadt der Union, Handel mit Mehl, Schweinefett und Schinken; der größte Schweinemarkt der Erde. — Cleveland (44,000 E.), Eisenwerke, Ackerbauwerkzeugfabrikation. — Zanesville (19,000 E.), berühmte Fabriken in Schmelztiegeln, bedeutende Industrie.

11) **Michigan.** Detroit (46,000 E.), Produktenhandel.

12) **Indiana.** New=Albany (15,000 E.), bedeutende Maschinenfabriken.

13) **Illinois.** Chicago (180,000 E.), größter Getreidemarkt der Erde, Holz= und Viehhandel. — Galena (9,000 E.), Bleibergwerke.

14) **Iowa.** Iowa=City (5300 E.), Handel. — Dubuque (13,000 E.), Bleibergwerke.

15) **Wisconsin.** Milwaukie (55,000 E.), Dampfschiffahrtsverbindung über die Seen mit Buffalo, Getreidehandel.

16) **Minesota.** St. Paul (11,000 E.), Landwirthschaft.

17) **Californien.** San Francisco (110,000 E.), wichtigster Handelsplatz an der Westküste Amerikas, Verbindung mit allen südamerikanischen Staaten, Südsee=Inseln, Japan und China, Ausfuhr von Gold und Quecksilber.

18) **Maryland.** Baltimore (267,000 E.), der dritte Handelsplatz der Union, trefflicher Hafen, Handel mit Mehl, Fleisch, Potasche und Tabak, Fabriken in Maschinen, Wolle und Baumwolle.

19) **Ost=Virginia.** Richmond (40,000 E.), Handel mit Tabak, Getreide, Mehl. Hanf.

20) **West=Virginia.** Wheeling (12,000 E.), Steinkohlen, großartige Eisenwaarenfabrikation.

21) **Süd=Carolina.** Charleston (40,000 E.), Haupthandelsplatz für die südöstlichen Staaten der Union, Ausfuhr von Reis, Baumwolle und Tabak.

22) **Nord-Carolina.** Fayettville (4800 E.), Handel mit Getreide, Mehl, Tabak. — Neubern (5500 E.) und Wilmington (9500 E.), starker Handel.

23) **Georgia.** Millegdeville, Handel. — Savannah (24,000 E.), Ausfuhr von Reis und Baumwolle.

24) **Alabama.** Mobile (30,000 E.), nach New-Orleans der Haupthandelsplatz des Südens, Ausfuhr von Baumwolle.

25) **Kentucky.** Louisville (70,000 E.), Handel mit Tabak, Fabriken in Seide und Baumwolle.

26) **Missouri.** St. Louis (160,000 E.), die „Königin des Westens“, Centralpunkt der westlichen Industrie und des westlichen Handels, berühmte Eisengießereien, Dampfschiffahrt auf dem Missouri und Mississippi, Sitz einer Pelzcompagnie, Börse, Banken.

27) **Louisiana.** New-Orleans (170,000 E.), einer der bedeutendsten Handelsplätze der Union, Ausfuhr von Baumwolle, Zucker, Reis und Mehl, Dampfschiffahrtsverbindungen mit amerikanischen und europäischen Häfen.

28) **Texas.** Galveston (10,000 E.), Baumwollausfuhr.

29) **Nevada.** Virginia-City (25,000 E.), Silberminen.

30) **Arcansas.** Little Rock, vorzugsweise Ackerbau.

31) **Oregon.** Oregon City, Ausfuhr von Getreide.

32) **Kansas.** Leawennorth, Handel mit Getreide, Fleisch u. dgl.

33) **Delaware.** Wilmington (22,000 E.), Tabak und Getreide.

34) **Tennessee.** Nashville (18,000 E.), Baumwollausfuhr.

35) **Mississippi.** Natchez (17,000 E.), Baumwolle, Tabak und Getreide.

36) **Florida.** Appalachicola (2000 E.), Baumwollausfuhr.

37) **Arizona.** Prescott.

38) **Idaho.** Lewiston.

39) **Montana,** großer Reichthum an edlen Metallen.

Distrikt **Columbia.**

Gebiete: Colorado, Dakota, Nebrasca, New-Mexico, Utah, Washington, das von Rußland erworbene Gebiet Alasca mit New-Archangelsk oder Sitka, dem Sitz eines bedeutenden Pelzhandels und die von Dänemark erworbene Insel St. Thomas.

D. Die heiße nördliche Zone.

Zu dieser gehören:

Die canarischen Inseln, die Wüste Sahara, Senegambien, Nubien, Aegypten, Arabien, die Philippinen, Mexico, die Antillen. Ferner würden darunter fallen: ein Theil von Hindostan und von Indochina, die wir aber beide des Zusammenhangs wegen unter E. eintheilen. Von Meeren gehören hieher hauptsächlich das rothe und persische Meer, sowie das stille Weltmeer.

Die **canarischen Inseln** sind berühmt durch ihr herrliches Klima

und ihre ausgezeichneten Weine. Große und bedeutende Ausfuhr von Südfrüchten, Cochenille, Soda und Salz. Obgleich die Inseln im Besitze Spaniens sind, so befindet sich doch beinahe der ganze Handel in den Händen der Engländer.

Die Wüste **Sahara** theilt den allgemeinen Charakter aller Wüsten.

Senegambien, hauptsächlich wichtig durch den Handel mit Gold und Elfenbein; ferner liefern die senegambischen Plätze der Ausfuhr hauptsächlich Gummi, Schiffbauholz, Getreide, pflanzliche Produkte, Arbeitsochsen. St. Louis (15,000 E.), bedeutender Handelsplatz, die Einfuhr französischer Fabrikate dorthin ist sehr bedeutend.

Egypten, Vasallenstaat der Türkei, eines der ältesten Culturländer der Erde, im Alterthum das Bindeglied zwischen Asien und Europa, besteht aus dem äußerst fruchtbaren Nildelta und dem Nilthal, ist für den jetzigen Handel ein außerordentlich wichtiges Land. Seine hauptsächlichsten Erzeugnisse bestehen in Baumwolle, Reis, Bohnen, Leinsamen, Sesam, Indigo, Datteln, Südfrüchten, Saflor und Zucker; ferner Wolle, hauptsächlich aus den langgedehnten, wüstenartigen Weidegebieten, aus dem Binnenlande Elfenbein, Straußenfedern und Schlachtvieh, dagegen werden europäische Manufakte aller Art eingeführt, da die ägyptische Industrie noch sehr unbedeutend ist. Doch blüht der hauptsächlich in Händen von Engländern und Italienern befindliche Handel sehr. Alexandria (165,000 Einwohner), ist der Mittelpunkt desselben mit ausgezeichnetem Hafen und seiner vortheilhaften Lage am Mittelmeer und rothen Meer. Der Nil wird weit hinauf mit Dampfern befahren und ist durch den Mahmudiekanal mit Alexandria verbunden. Am rothen Meere sind die Städte Suakin und Massaua wichtig, im obern Nilgebiet Chartum. Eisenbahnverbindung zwischen Alexandrien, Cairo und Suez, auf welcher die gesammte den Brief- und Personenverkehr vermittelnde Ueberlandpost passirt. Gelingt die Durchstechung der Landenge von Suez, woran im Grunde wohl nicht zu zweifeln ist, so wird Aegypten als Passageland zwischen dem Osten Asiens und dem europäischen Westen jedenfalls eine wichtige Rolle spielen.

Arabien (unter türkischer Herrschaft) ist größtentheils Steppenland, das von nomadisirenden Beduinen durchzogen wird, weßhalb auch eigentlich nur die Viehzucht von Bedeutung ist. Doch sind auch verschiedene Produkte bemerkenswerth; aus dem wohlangebauten Hochlande Jemens kommt die geschätzteste aller Caffeesorten, Mokka, zur Küste; ferner sind Gummi, Weihrauch, Balsam, Myrrhen berühmte und schon im Alterthum bekannte Produkte Arabiens; im persischen und im rothen Meerbusen wird eine wichtige Perlfischerei betrieben. Der wichtigste Hafen ist Maskat, der Schlüssel zum persischen Golf, mit Bombay und dem Euphratlande in steter Verbindung. Da Europäer das dortige Clima nicht ertragen, so befindet sich der Handel größtentheils in den Händen arabischer und ostindischer (namentlich parsischer) Kaufleute. Die anderen Häfen des rothen Meeres sind unbedeutend, mit einziger Ausnahme von Djidda, dem Aus- und Einschiffungsplatz für die Mekkapilger. Mekka (45,000 E.) hat den größten Markt

des Orients, und wenn der Zutritt zu dieser Stadt auch nichtmuhamedanischen Kaufleuten verboten ist, so schließt dies den Absatz europäischer Produkte dort natürlich nicht aus. Auch Medina ist im Besitz einer stark besuchten Messe.

Die **Philippinen** (spanisch) mit dem Haupthafen Manila liefern große Mengen von Reis, Zucker und hauptsächlich Tabak und Cigarren (aus Rücksicht für die Tabak produzirenden Colonien ist nämlich in Spanien selbst der Anbau des Tabaks verboten), welche Produkte hauptsächlich Gegenstand des Exports sind.

Mexico, von Einwohnern sehr verschiedener Abstammung bewohnt, hauptsächlich Creolen (Abkömmlingen eingewanderter Spanier), Indianern, Negern und andern Mischlingen. Wie in allen früheren spanischen Besitzungen, hat auch hier die Verschiedenheit der Abstammung und Geltung eine unheilvolle Eifersucht hervorgerufen, die jeder ruhigen Entwicklung der Dinge im Wege steht.

Landbau. Mexico ist kein Getreideland, der Boden wird statt dessen mit Cacao, Caffee, Vanille, Indigo, Blauholz, Fieberrinde, Thee u. s. w. bepflanzt, lauter bedeutenden und gewinnbringenden Handelsartikeln. Dagegen ist die Viehzucht sehr ausgedehnt (Rinder, Pferde, Maulthiere). — Mexico ist das erste Silberland der Erde, ferner bringt es Gold, Kupfer, Quecksilber und Zinn hervor. — Von einer eigentlichen Industrie ist in Mexico, welcher Staat überhaupt im gegenwärtigen Augenblick in seiner Neubildung begriffen ist, kaum die Rede; der Handel beschränkt sich auf die oben angegebenen Rohprodukte; alle Fabrikate und Manufakte dagegen müssen von der Union oder von Europa aus eingeführt werden.

Die Hauptplätze sind: Mexico (200,000 E.), Puebla (75,000 E.), Veracruz (10,000 E.), Tehuantepec (8,000 E.), Acapulco (3,000 E.), Guadalajara (70,000 E.), San Louis de Potosi (34,000 E.), Loreto, Campeche, Oaxaka (25,000 E.), Cochenillezucht. Veracruz ist der wichtigste Geschäftsplatz Mexicos, weil es dessen Ein- und Ausfuhr besorgt. In klimatischer Beziehung ist Veracruz einer der schlimmsten Plätze des ganzen Erdbodens. Farbhölzer werden ausgeführt von Tambico, Tabasco, Campeche, Baumwolle aus Matamoros, Häute und Hörner aus Mazatlan, San Blas.

Antillen (große).

Jamaica (englisch) hat an seiner früheren Bedeutung verloren und besitzt ein für Europäer sehr ungesundes Klima; gelbes Fieber, Cholera. Produkte: sämmtliche tropische, namentlich Zucker, Kaffee, Indigo, Piment, Pfeffer, Ingwer 2c.

Cuba und Portorico (spanisch) erzeugen hauptsächlich Zucker, Kaffee und Tabak, Cuba liefert die beste Qualität von Tabak und Cigarren, hat überdies sehr ausgiebige Lager von Kupfererzen, die größtentheils in England ausgeschmolzen werden. Cuba ist die bedeutendste spanische Besitzung, ist sehr gut angebaut, hat eine zahlreiche Bevölkerung, Eisenbahnen und Telegraphen. Der Hauptplatz ist Havana (206,000 Einwohner), hat mit

Amerika und Europa sehr bedeutende Verbindungen, eine rege Industrie und scheint noch einer bedeutenden Entwicklung fähig zu sein.

E. Die Tropenzone.

Zu dieser Zone gehören:

Der südliche Theil der Wüste Sahara, die Sudanländer, Guinea, Centralafrika, Zanzibar, Seychellen, Ostindien, Hindostan, Indochina, Sunda-Inseln, Centralamerika, Venezuela, Neu-Granada, Guyana, Nordbrasilien, kleine Antillen. Von Meeren gehören hieher:

Die Aequinoctialgegend des atlantischen Oceans, rothes Meer, Meerbusen von Bengalen, chinesisches Meer, indisches Meer, Aequinoctialgegend des stillen Oceans, Golf von Mexico und das Antillenmeer.

Die **Sudanländer** und Oberguinea. Sudan ist erst durch die Entdeckungsreisen der Neuzeit bekannt und für den Handel erschlossen worden. Die Ausfuhrartikel der Sudanländer und von Oberguinea sind: Elfenbein, Gold, Straußenfedern, Tabak, Indigo, rother Pfeffer; ferner insbesondere die Häute wilder Thiere. Zu bemerken ist noch die Negerrepublik Liberia, nach europäisch-civilisirtem Zustande eingerichtet. Das Innere von Centralafrika ist noch völlig unbekannt.

Das Sultanat von **Zanzibar** besteht aus der Insel Zanzibar und dem gegen Norden sich ausdehnenden Küstengebiet, hat eine aus Arabern und Negern gemischte Bevölkerung. Produkte im allgemeinen die tropischen. Hauptsächlich gelangen zur Ausfuhr Elfenbein, Gummi. Die Hauptstadt Zanzibar hat erst seit etwa 20 Jahren als Handelsplatz Bedeutung erlangt. Großer Sclavenmarkt.

Die **Seychellen,** bekannt durch Perlen- und Korallenfischerei.

Ostindien und **Hindostan.** Ostindien, eines der herrlichsten, fruchtbarsten und reichsten Länder der ganzen Erde, gehört fast ganz, sei es mittel- oder unmittelbar, zur britischen Krone. Durch die im Jahr 1813 erfolgte Freigebung des indischen Handels und durch die Aufhebung des Theemonopols der ostindischen Compagnie (1833) blühte der Handel Ostindiens ungeheuer schnell auf. Ostindien grenzt an Hinterindien, an das bengalische Meer, das arabisch-persische Meer, an Beludschistan, Afghanistan und an das chinesische Reich. Die britischen Besitzungen in Indien umfassen etwa 70,000 □Meilen mit 170 Millionen Einwohnern, wovon der weitaus größte Theil auf Vorderindien fällt; die Einwohner sind überwiegend Hindu, ein großer Theil bekennt sich zum Islam. Als Kaufleute und Händler spielen namentlich die Parsen eine große Rolle, die wegen ihrer Redlichkeit in allgemeiner Achtung stehen.

Die Hauptprodukte sind: Baumwolle, Farbhölzer, Indigo, Thee, Kaffee, Gewürze, Zimmt (Ceylon), Seide, Opium, Reis, Perlen, Diamanten. Im Norden die als Hausindustrie betriebene Shawlfabrikation. Bei der Einfuhr sind die britischen Fabrikate hauptsächlich begünstigt.

Ostindien hat treffliche Communikationsmittel: die beiden bedeutendsten Flüsse sind der Ganges und der Indus, jener mit den Zuflüssen Bramaputra und Jumna; der Indus mit seinen großen Nebenflüssen schließt das sog. Pendschâb (Fünfstromland) ein. Die Flüsse des Dekkhan nehmen alle, entsprechend der Abdachungsrichtung des Hochlandes, ihren Weg nach Osten, und erreichen so die Küste von Coromandel, indem sie das terassenförmig abfallende Land bewässern. Für Flußcorrectionen, Canal- und Brückenbauten, Errichtung von Dampferrouten auf den Flüssen, für Erbauung von Straßen und Eisenbahnen, für Vervielfältigung des Post- und Telegraphenwesens haben die Engländer schon ungeheuere Ausgaben gemacht. — Das Klima ist im ganzen sehr mild, nur stellenweise für Europäer ungesund, in höheren Gebieten dagegen namentlich für Kranke und Genesende sehr zuträglich.

Haupthandelsplätze sind: Bombay, die Metropole des indisch-europäischen Handels (600,000 Einwohner), einer der ersten Handelsplätze der Welt überhaupt, Ausgangspunkt der Postdampfer der englisch-ostindischen Ueberlandspost, die Europa mit Ostindien und Australien verbindet (Weg durch das rothe Meer und die Suez-Alexandria-Bahn), Calcutta (413,000 E.), Hauptsitz des Indigohandels, Madras (720.000 E.), Benares (186,000 E.) u. s. w. Der Hauptplatz für Hinterindien ist Singapore (85,000 E.), eine wichtige Station auf dem Wege in die australischen und chinesischen Gewässer. — Frankreich besitzt in Vorderindien Pondichery, in Hinterindien Saigoon.

Die hinterindischen Reiche **Birma, Siam, Anam,** von Mongolen bewohnt und noch auf niederer Culturstufe stehend, sind durch ihre Rohprodukte für den Handel äußerst wichtig. Ausfuhrartikel neben den bei Vorderindien genannten: Edelsteine und besonders für den Schiffbau Teakholz.

Die **Sunda-Inseln,** ebenfalls durch ihren Reichthum an tropischen Erzeugnissen, namentlich an Gewürzen, bekannt.

Java: Kaffee, Indigo, Zucker, Zimmt, Reis, Tabak.
Sumatra: Kaffee, Pfeffer.
Banka: Zinn.
Celebes: Kupfer.
Die Molukken: Gewürze, namentlich Nelken und Muskatnüsse.

Centralamerika mit den Staaten **Guatemala** (Hauptstadt Guatemala), **San Salvador** (San Salvador), **Honduras** (Comayagua), **Nicaragua** (Leon), **Costarica** (San Jose), ferner **Venezuela** mit Caracas, Maracaybo, Varinas, **Neu-Granada** mit Santa Fe de Bogota, Panama, Aspinwall und **Guyana** (holländisch, französisch und englische Besitzung) bilden mit Ausnahme des letztgenannten Guyana unabhängige Republiken, die in ihren Produkten, ihrer Industrie, wenn eine solche vorhanden ist, und ihrem Handel durchaus die gleichen Verhältnisse darbieten. Ackerbauländer sind diese Creolenstaaten nicht, dagegen erzeugen sie hauptsächlich Kaffee, Cacao, Vanille, Indigo, Blauholz, Mahagoni und Fieberrinde. Centralamerika liefert sehr viel Cochenille, die Golfe von Panama und Californien Perlen, Badschwämme und Ko-

rallen. — Der Bergbau liefert außer Gold, Silber, Platina hauptsächlich Kupfer, Zinn, Schwefel und Salpeter. — Der Handel (Export) bezieht sich hauptsächlich auf die angegebenen Produkte, wogegen eine Masse europäischer Produkte eingeführt werden muß. Der Handel befindet sich größtentheils in den Händen von Engländern, Amerikanern und Deutschen. — Die Zölle sind theilweise sehr hoch; jeder Staat hat seinen eigenen Tarif; durchschnittlich bezahlen die Waaren 20 und 50 Prozent Zoll ihres Werthes. — Die an der Küste gelegenen Gegenden haben am Meere die prächtigsten und besten Wasserstraßen, wogegen im Innern des Landes wegen der vielen hohen Gebirge der Transport außerordentlich erschwert ist; es giebt hier fast keine Straßen, und der Waarentransport geschieht größtentheils auf Maulthieren oder auf dem Kopf des Indianers. Mit dem Eisenbahnbau hat man auch hier begonnen; die weitaus wichtigste Bahn ist aber diejenige von Aspinwall nach Panama, die Panamabahn, welche den atlantischen und den stillen Ocean miteinander verbindet. Viele Dampferkurse an beiden Mündungen dieser Bahn.

Britisch Honduras ist sehr wichtig für den englischen Handel, da dies die Ausgangspforte für das Mahagoniholz eines sehr ausgedehnten Gebietes ist, für welches hier, besonders in dem Hauptort Belize, die europäischen Produkte ankommen. Das Klima ist übrigens auch hier sehr ungesund.

Was speciell Guyana betrifft, so liefert englisch Guyana Kaffee und Cacao, hat aber ein äußerst ungesundes Klima. Der Hauptort ist Georgetown. Holländisch Guyana (Surinam) bringt sehr viel Kaffee, Zucker, Melasse und Rum zum Export und hat bedeutende Holzschätze, die aber noch wenig ausgebeutet sind. Der Hauptort ist Paramaribo; auch hier, wie in allen holländischen Colonien ist die holländische Flagge durch niedrige Zollsätze begünstigt. — Französisch Guyana, Cayenne, führt hauptsächlich Pfeffer, Gewürznelken und Baumwolle aus, hat aber ein mörderisches Klima und ist französischer Deportationsplatz (deßhalb „trockene Guillotine" genannt).

Unter den **kleinen Antillen** sind hauptsächlich zu bemerken: Martinique (französisch) liefert Zucker, Kaffee, Cacao und Tabak; einige andere Inseln sind im Besitz von Holland, sind reich an Zucker, liefern vorzügliche Pomeranzenschalen und sehr viel Seesalz. — St. Thomas (früher dänisch, jetzt im Besitze von Nordamerika) ist der Knotenpunkt der Dampfschiffahrt in Westindien, St. Barthelemy (schwedisch) liefert dieselben Produkte, wie die anderen kleinen Antillen.

F. Die heiße südliche und

G. Die gemäßigte südliche Zone.

Dahin gehören:

Mozambique, Niederguinea mit Sierra Leone und den Guinea-Inseln, Madagascar, das Capland mit Natal, Bour-

bon, Mauritius, Australien, Tasmanien, Neuseeland, Fidji-Inseln, Ecuador, Peru, Bolivia, Brasilien, die Laplatastaaten, Chili.

Die **Sierra Leoneküste** (englisch) wurde hauptsächlich mit Negern, welche durch britische Kreuzer den Sclavenschiffen abgenommen worden waren, bevölkert, da das Klima für Europäer sehr ungesund ist. Ausgeführt wird Palmöl, Erdnüsse, Elfenbein und Tikholz, eingeführt werden englische Manufakturwaaren. Hauptstadt ist Freetowa mit 10,000 E.

Die **Guinea-Inseln** sind sehr ungesund, aber sehr bedeutend für den Sclavenhandel.

Niederguinea und **Mozambique** (portugiesisch) ebenfalls ungesundes Klima, daher Deportationsplatz. Export von Sclaven und Elfenbein, Import englischer Baumwollgewebe. Hauptplätze sind: Loanda und Mozambique.

Madagascar und **Comoreninseln.** Madagascar ist bis jetzt unabhängig, aber von Frankreich bedroht. Vorerst sind nur einige Flottenstationen an der Küste errichtet. Auf den Comoren ist die Station Mayotte, aber ohne Bedeutung. Haupterzeugnisse sind: Kaffee, Zucker und andere tropische Artikel.

Das **Capland** (britisch) hat bedeutende Schafzucht und gehört unter die wichtigsten Wolllieferanten der Erde. Ferner wird viel Wein ausgeführt, große Mengen trefflicher Südfrüchte, wogegen Natal ebensowohl europäisches Getreide, wie auch, je nach der Meereshöhe, Zucker, Kaffee, Indigo, Baumwolle, Pfeilwurz u. s. w. produzirt. Die Regierung ist für Erleichterung der Einwanderung, der Aus- und Einfuhr, des Landtransports, für Herstellung von Häfen und Straßen sehr thätig. Es sind schon einige Eisenbahnen gebaut. Hauptplatz für die Einwanderung ist die Capstadt (26,000 E.); Port Elisabeth (5000 E.) ist der Hauptplatz für den Wollexport. Das Klima ist sehr gesund, und das Capland ist deßhalb die Genesungsstation für die aus Indien krank zurückgekehrten Truppen. — Neben und mit der englischen Kolonie existiren noch zwei „Bauernstaaten", die ausgewanderte Ansiedler holländischer Abkunft im Innern an den Flüssen Oranje und Vaal gegründet haben, und denen England schließlich seine Anerkennung zu Theil werden ließ.

Australien, im Innern noch ganz unbekannt, dagegen rings an den Küsten bevölkert, wo die Colonisation schon bedeutende Resultate erzielt hat, und wo sich der Kranz der cultivirten Länderstrecken immer mehr erweitert. Von Osten nach Westen gezählt, unterscheidet man:

1) Queensland,
2) Neu-Südwales,
3) Victoria,
4) Südaustralien,
5) Westaustralien.

Diese Colonien zusammen haben etwa 1,200,000 Einwohner. Den besten und entwickeltsten Landbau hat Südaustralien, das selbst Wein pflanzt; auch die Baumwolle gedeiht hier sehr gut. — Von großer Bedeutung ist

aber für ganz Australien die Schafzucht, die nur auf Wolle berechnet ist; in Beziehung auf die Quantität der Produktion steht es allen Ländern der Erde weit voran. An Mineralien ist Australien ungemein reich: Kupfer in Südaustralien, Gold in Victoria, einem der ersten, vielleicht dem reichsten Goldlande der Erde, und Steinkohlen in Neu-Südwales. Für den Handel wird trefflich gesorgt durch Hafenanlagen, Straßen, Eisenbahnen, Telegraphen, überseeische Verbindungen und namentlich durch Flußcorrectionen. Es fehlt an einer entwickelten und reichen Küstengliederung, die umgebenden Meere sind zum Theil sehr gefährlich (Korallenmeer und die Torresstraße), und überdies existirt nur ein großer Strom, der Murray, dessen System mit seinen Nebenflüssen einen natürlichen Wasserweg von nur 3—400 Seemeilen bildet.

Die bedeutendsten Handelsplätze sind: Melbourne (123,000 Einwohner) in Victoria, Adelaide (35,000 E.) in Südaustralien, Perth (8,000 E.) in Westaustralien, Brisbane (16,000 E.) in Queensland Sidney (94,000 E.) New-Castle, der Hauptplatz für die Verschiffung der Kohlen von Neu-Südwales.

Tasmanien oder Van Diemensland, durch die Baßstraße von Neuholland getrennt, gehört zu den werthvollsten Besitzungen Englands, ist zwar sehr waldreich, aber durch sein Klima und seine Bodenverhältnisse zum Ackerbaulande bestimmt. Es wird hauptsächlich von schottischen Ansiedlern cultivirt, die den Hopfenbau, die Gartencultur und die Obstzucht pflegen. Auch hier bedeutende Schafzucht; großer Fischfang und Trepangsfischerei; hat sehr gute Häfen. Hauptort ist Hobartstown.

Neuseeland. Zwei durch die Cooksstraße von einander getrennte Inseln. Die südliche Insel enthält Schneegebirgsgletscher, die nördliche ist vulkanisch mit kochenden Springquellen, Schwefelquellen und Dampfausströmungen. Der Boden ist fruchtbar und ergiebig. Es gedeihen hauptsächlich: Getreide, Obst, Gemüse, Hopfen, Flachs; Pferde und Rinder und sehr langwollige Schafe. Neuseeland ist ebenso goldreich als Australien. Die Eingeborenen „Maori" gehören zu den kühnsten und begabtesten Südsee-Insulanern, dienen hauptsächlich als Taglöhner und Feldarbeiter oder bauen in ihren Dörfern ihr eigenes Feld an. Die wichtigste Stadt ist Auckland (16,000 E.).

Fidji-Inseln, eine paradiesische Inselgruppe, in einer vollständigen Korallenregion gelegen und auch überall von Korallenbänken umgrenzt. Früher viel Sandelholz; seit der Erschöpfung der Wälder aber wird hauptsächlich Schildpatt, Trepang und Cocosöl ausgeführt; außerdem Schiffsholz, Baumwolle, Pfeilwurz, Zucker und Sago. — Ihre Lage im Ocean bestimmt sie zu einer wichtigen Station im Verkehr zwischen Australien, den Sandwichsinseln und Amerika. Das Klima ist übrigens sehr ungesund. Die Hauptinseln sind: Viti Lewu und Vanua Lewu.

Ecuador. Hauptstädte: Quito (80,000 E.) und Guayaquil (22,000 E.), letzteres der Hauptafen.

Peru. Lima (100,000 E.).

Bolivia. Chuquisaca (24,000 E.), Potosi (24,000 E.), La Paz (80,000 E.), Cobija (2,400 E.).

Chile. San Jago (115,000 E.), Valparaiso (70,000 E.), Copiapó (25,000 E.).

Argentinische Republik. Buenos-Ayres (130,000 E.), Mendoza (10,000 E.), Tucuman, Corrientes, Rosario (12,000 E.).

Paraguay. Asuncion (48,000 E.).

Uruguay. Montevideo (50,000 E.), der erste Hafenplatz, der beste Seehafen am Rio de la Plata, Verschiffung von Viehzuchtprodukten.

Ecuador gehört zu den columbischen Staaten, Peru, Bolivia und Chili sind die drei südlichen Andenrepubliken, die übrigen werden unter dem Namen Laplatastaaten zusammengefaßt. Chile und Paraguay sind übrigens die am weitesten vorangeschrittenen unter allen südamerikanischen Staaten.

Der Landbau ist überall unbedeutend, dagegen kommen auch hier die oben bei Centralamerika und den anderen Staaten genannten Produkte, wie Cacao, Kaffee, Vanille, Indigo, Mahagoniholz u. s. w. vor. Zu bemerken ist hier noch, daß im Binnenverkehr dieser Länder der Maté- oder Paraguaythee (Blätter einer Stechpalmenart) eine große Rolle spielt. — Dagegen findet man hier eine Viehzucht, wie sonst in keinem anderen Lande der Erde. Die Hauptstätten derselben sind die Llanos und die Pampas, wo eine ungeheuere Anzahl von Rindern, Schafen und Pferden weidet, so daß Häute, Talg, Salzfleisch, Hörner, Roßhaar 2c. zu den bedeutendsten Ausfuhrartikeln gehören. Neuerdings wird in den Pampas auch das durch Liebig's Anregung bereitete Fleischextract gewonnen. Die peruanischen Gestade sind durch ihren Guano berühmt.

Brasilien. 152,000 □Meilen mit etwa 11 Millionen Einwohnern sehr verschiedener Abkunft. Die Weißen sind portugiesischer Abstammung; sodann giebt es noch viele Indianer, ferner Neger, da wohl die Einfuhr, aber nicht das Halten von Sclaven verboten ist. Außerdem giebt es noch viele Mischlinge.

Landbau. Das bedeutendste Erzeugniß Brasiliens ist der Kaffee, weniger seiner Qualität, als der Massenhaftigkeit seiner Erzeugung wegen; ferner Zucker, Rum, Baumwolle, Tabak, Cacao, Brechwurz, Rothholz und Kautschuk.

Die Viehzucht ist ebenso bedeutend und großartig, wie in den Laplataländern, namentlich in den an letzteren grenzenden Provinzen. Der Bergbau liefert hauptsächlich Gold und Diamanten. An ersterem ist namentlich das „Eldorado" von Brasilien sehr reich.

Industrie ist so gut wie gar keine vorhanden; am meisten noch am Rio Grande do Sul, besonders in Salzfleisch-, Seife- und Kerzenfabriken, Gerbereien, Lederfabriken, Mühlen u. s. w. In der Gegend von Bahia ist die Cigarren- und Tabaksfabrikation nennenswerth.

Die Ausfuhr bezieht sich auf die genannten Produkte; dagegen muß Getreide eingeführt werden.

Die Zölle sind ungeheuer hoch und betragen fast durchaus 30—60 % des Werthes.

In Beziehung auf Communikationsmittel ist Brasilien in nicht ungünstigen Verhältnissen. Die Nähe des Meeres, eine bedeutende Anzahl sehr guter Häfen, seine Lage gegen Europa, die Union und Westindien sind günstige Momente für den Handel Brasiliens. Ferner erstreckt sich eine Wasserstraße ersten Ranges mit einem colossalen Flußgebiet, der Amazonenstrom, tief in das Herz des Landes. Es kursiren auf ihm Dampfer. Ebenso sind die zum Laplatasystem gehörigen Flüsse, besonders der San Francisco, der übrigens bei Jovazeiro einen hohen Fall bildet und die Schiffahrt plötzlich unterbricht, von Wichtigkeit. — An Straßen und Brücken fehlt es aber durchaus, wogegen einige Bahnlinien zur Verbindung der Thee- und Zuckergebiete schon hergestellt sind.

Hauptplätze sind: Rio de Janeiro (400,000 E.), die Hauptstadt, der Haupthafen für Kaffeeausfuhr (Riocaffee), Stapelplatz für das Gold und die Diamanten von Minas Geraes, Haupthafen für den Import, Ausgangspunkt aller Dampferlinien sowohl nach Süden, wie nach Norden. Großer und bedeutender Geldplatz.

Bahia, Exportplatz für Zucker und Kaffee (180,000 E.).

Maranhao, } Export von Baumwolle, Hölzern, Kautschuck und
Para, } Droguen.

Pernambuco, wichtig im Export von Baumwolle, besonders von Farbhölzern (85,000 E.).

Porto Allegre, } Export für Salzfleisch und Häute.
Rio Grande do Sul, }

Die wichtigsten deutschen Kolonien Brasiliens sind Donna Franciska (ca. 3000 E.), Hauptstadt Joinville und Blumenau (ca. 1000 E.).

H. Die kalte südliche Zone.

In dieser liegt nur **Patagonien,** der südlichste Theil von Südamerika. Wenig Ackerbau, aber nicht unbedeutende Viehzucht, Pferde, Rinder, Schafkamele (Guanacos), viele Hasen und Füchse, Fischfang. — Der südlichste Theil des stillen Weltmeers enthält Walfische.

I. Die südliche Zone des ewigen Schnees.

Die antarktischen Meere, welche in diese Zone fallen, liefern hauptsächlich Walfische.

Zum gründlichen Studium der Handelsgeographie empfehlen wir unseren Lesern Büchele's Handelsgeographie (Stuttgart).

III. Waarenkunde.

Einleitung.

Waaren sind alle beweglichen Erzeugnisse der Natur und der Kunst, welche sich der Kaufmann nicht zum eigenen Gebrauch, sondern zum gewerbsmäßigen Wiederverkauf beilegt. Ein abgetragener Rock, den der Kaufmann an einen Trödler verkauft, ist daher in der Hand des Kaufmanns keine Waare, aber als solche hängt sie der Trödler in seinem Magazin auf. Um übrigens zu einer Waare, zu einem Handelsartikel zu werden, muß ein Gegenstand ein Bedürfniß Vieler sein, sonst würde sich der Kaufmann nicht mit dessen Beischaffung befassen, es sei denn in Folge besonderen Auftrages.

Tauschmittel (Münzen, Papiergeld, Wechsel), Schuldscheine und andere Werthpapiere sind in der Hand des Bankiers zwar auch Waaren, man trennt sie jedoch von den eigentlichen Gebrauchs- und Verbrauchsgegenständen.

Die Waarenkunde soll den Kaufmann nicht allein die äußeren und inneren Unterscheidungsmerkmale der Waaren, ihre Aechtheit und Verfälschungen, ihre richtigen Benennungen kennen lehren, sondern auch ihren Ursprung, ihre Bereitung, die Art ihrer Aufbewahrung, sowie Behandlung auf dem Lager und, wenn sie ihren Gegenstand vollständig erschöpfen will, auch ihre Bezugsquellen, die Art ihrer Verpackung und die Usanzen beim Ein- und Verkauf an den verschiedenen Hauptmärkten angeben.

Ein weites Feld! Ist schon die Zahl der in den Handel kommenden Naturerzeugnisse eine große, so sind die Erzeugnisse der Kunst, der Technik, der Chemie kaum zu übersehen und das Verzeichniß schließt sich nie ab. Naturgegenstände, welche früher nur in der Nähe ihres Fundortes einen oft unbedeutenden Werth hatten oder andere, welche wegen der theuren Transportkosten in entfernten Gegenden nicht benützt werden konnten, sind durch die neuen Communicationsmittel oder durch die Fortschritte der Chemie zu Handelsartikeln geworden, andere wurden aus der Liste gestrichen. Selten kommt ein Reisender aus fremden Ländern zurück, ohne den Handel mit neuen Gegenständen zu bereichern, sei es mit einer Rinde, einer Wurzel oder Schote zu technischem oder arzneilichem Gebrauch. Eine Menge neuer Stoffe verdanken wir der Chemie; wer hätte vor zwanzig Jahren daran gedacht, daß die unansehnliche Steinkohle oder die Braunkohle die prachtvollen Anilinfarben in sich verbirgt. Aber auch die Launen des Publikums bringen neue Waaren auf den Markt. Um das Verlangen nach Abwechslung zu befriedigen müssen Künstler und Fabrikanten stets auf Erfindung neuer Dessins, neuer Formen, neuer Stoffe, sogar neuer Namen für dieselben Stoffe bedacht sein und damit auch die liebe Jugend nicht zu kurz komme, leistet die Industrie im Kinderspielwaarenfache wahrhaft Unglaubliches.

Alle bisher in unserem Buche behandelten Abschnitte konnten für sich abgeschlossene, genügend erschöpfende Darstellungen enthalten. Bei der Waarenkunde ist

dies rein unmöglich, da die Anschauung wirklicher Muster fehlt. Wir haben dies schon oben S. 11 nachgewiesen, werden aber versuchen, die uns für das ganze Buch gestellte Aufgabe auch hier zu lösen.

Vorbegriffe.

Alle Naturerzeugnisse stammen aus den drei Naturreichen, dem Mineralreich, dem Pflanzenreich und dem Thierreich.

Die Mineralien nennt man unorganische (anorganische) Körper, weil ihnen kein inneres Wachsthum durch Umlauf von Säften Leben verleiht.

Pflanzen und Thiere sind organische Körper, weil sie durch einen innern Lebensorganismus erzeugt werden, wachsen und wenn ihr Lebenszweck erfüllt ist, sterben.

Die Kenntniß von den Eintheilungsarten dieser drei Naturreiche in Klassen, der Klassen in Ordnungen, der Ordnungen in Arten, sowie der Unterscheidungsmerkmale dieser Abtheilungen müssen wir, da wir hier keine Naturgeschichte schreiben können, bei unsern Lesern voraussetzen; nur einiges darüber wird namentlich in Betreff der unorganischen Körper zu sagen nöthig sein.

Die Grundstoffe oder Elemente.

Die Naturkörper bestehen mit wenigen Ausnahmen aus einer Verbindung von Grundstoffen oder Elementen, das heißt von solchen einfachen Stoffen, welche sich mit den bis jetzt bekannten Hilfsmitteln nicht in weitere verschiedenartige Stoffe zerlegen lassen.

Wenn unsere Vorfahren, dem griechischen Philosophen Aristoteles folgend, vier Elemente — Erde, Luft, Wasser, Feuer — annahmen, so giengen sie nicht von der chemischen Beschaffenheit der Naturkörper aus, sondern verstanden darunter die verschiedenen Erscheinungsformen der Materie, den festen Zustand — Erde, den luftförmigen Zustand — Luft, den tropfbarflüssigen — Wasser, und den unwägbaren Zustand — Feuer oder Wärme.

Die Chemie kennt etwa 60 einfache Grundstoffe, Elemente. Man theilt dieselben in Nichtmetallische oder Mettalloiden und in Metalle. Beide Classen zerfallen wieder in Unterabtheilungen. Die wichtigsten derselben mit ihren chemischen Zeichen sind:

I. Metalloide.

1.	Sauerstoff	O	Oxygenium
2.	Wasserstoff	H	Hydrogenium
3.	Stickstoff	N	Nitrogenium
4.	Kohlenstoff	C	Carbonium
5.	Schwefel	S	Sulphur
6.	Chlor	Cl	
7.	Brom	Br	
8.	Jod	J	
9.	Fluor	Fl	
10.	Phosphor	P	
11.	Arsen	As	
12.	Silicium oder Kiesel	Si	
13.	Bor	B	

Hievon sind Sauerstoff, Wasserstoff, Stickstoff, Chlor und Fluor gasförmig, die übrigen fest.

II. a. Leichte Metalle.

aa. Alkalimetalle (von Alkali [arab.], dem deutschen Laugensalz entsprechend).

14.	Kalium, auch Potassium	K	
15.	Natrium, Sodium	Na	

bb. Erdalkalimetalle.

16.	Calcium	Ca	
17.	Barium	Ba	
18.	Strontium	Sr	
19.	Magnesium	Mg	

cc. Erdmetalle.

20.	Aluminium	Al	
21.	Beryllium	Be	
	oder Glycium	Gl	
22.	Zirconium	Zi	

II. b. Schwere Metalle.

23.	Eisen	Fe	Ferrum
24.	Mangan	Mn	
25.	Chrom	Cr	
26.	Kobalt	Co	
27.	Nickel	Ni	
28.	Zink	*Zn*	
29.	Zinn	St	Stannum
30.	Blei	Pb	Plumbum
31.	Wismuth	Bi	Bismuthum
32.	Antimon	Sb	Stibium
33.	Kupfer	Cu	Cuprum
34	Quecksilber	Hg	Hydrargyrum
35.	Silber	Ag	Argentum
36.	Gold	Au	Aurum
37.	Platin.	Pt	

Die chemischen Verbindungen.

Alle Elemente haben die Eigenschaft sich zum Theil in bestimmten, zum Theil in veränderlichen Verhältnissen mit einander zu verbinden und neue Körper zu bilden.

Das Wesentliche bei einer chemischen Verbindung ist, daß der neugebildete Körper ganz andere Eigenschaften besitzt, als die Grundstoffe, aus welchen er besteht. Wählen wir als Beispiel den Zinnober, eine Verbindung von Quecksilber und Schwefel, welcher weder die Eigenschaft des einen noch des andern Elementes besitzt. Hierdurch unterscheidet sich eine chemische Verbindung von einem rein mechanischen Gemenge. Eine mechanische Mischung von Eisenfeilspänen und Schwefel verändert weder die Eigenschaft des Eisens noch die des Schwefels, und ersteres läßt sich ohne chemische Hilfsmittel wieder aus der Mischung trennen. Erhitzt man jedoch die Mischung, so entsteht eine chemische Verbindung, das Schwefeleisen, welches wie der Zinnober weder die Eigenschaften des einen noch die des andern der beiden Grundstoffe besitzt. Das Schwefeleisen kommt in der Natur als Schwefelkies vor.

Der am weitesten in der Natur verbreitete Grundstoff, welcher zugleich die größte Anzahl der wichtigsten Verbindungen eingeht, ist der Sauerstoff.

Jede Verbindung des Sauerstoffes mit einem andern Grundstoffe nennt man im weitesten Sinne ein Oxyd. Im engeren Sinne ist ein Oxyd diejenige Verbindung des Sauerstoffes mit einem andern Grundstoff, welche keine sauren Eigenschaften hat.

Man unterscheidet daher basische Oxyde (von Basis, die Grundlage) und saure Oxyde.

Basische Oxyde oder Säuren, sind diejenigen Sauerstoffverbindungen, in welchen das Mengenverhältniß des Sauerstoffes uberwiegend ist. Dieselben werden meistens durch Verbindungen des Sauerstoffes mit nichtmetallischen Elementen (Metalloiden) gebildet.

Die Verbindung einer Basis mit einer Säure, nennt man ein Salz. Man unterscheidet neutrale, saure und basische Salze. Die neutralen Salze enthalten für jeden Gewichtstheil Sauerstoff in der Base einen Gewichtstheil Säure. Die sauren Salze dagegen mehr, die basischen weniger Säure. Die Säuren, aber nicht alle Salze, sind im Wasser löslich.

Die Verbindung des Sauerstoffes mit den Alkalimetallen (Oxyde der Alkalimetalle), nennt man Alkalien; es sind die stärksten Basen und sowohl für sich, als auch in Verbindung mit Kohlensäure im Wasser löslich: Kali und Natrum.

Die Oxyde der Erdkalimetalle theilen die Eigenschaften der vorigen und der nachfolgenden: es sind starke Basen, für sich im Wasser löslich, mit Kohlensäure verbunden bilden sie im Wasser unlösliche neutrale Salze: Kalk oder Kalkerde, Baryt, Strontian, Magnesia, auch Bitter- oder Talkerde genannt.

Die Oxyde der Erdmetalle, gewöhnlich Erden genannt, sind schwache, im Wasser unlösliche Basen: Thonerde, Beryllerde, Zirkonerde.

Die Säuren und die löslichen Basen (Alkalien) haben die besondere wichtige Eigenschaft, Pflanzenfarben zu verändern, beziehungsweise wiederherzustellen. Die violette Farbe der Lacmustinktur wird durch Säuren roth gefärbt, durch Alkalien wiederhergestellt. Die violette Lösung des Veilchensyrups wird durch Säuren roth, durch Basen grün gefärbt. Die gelbe Curcumalösung bleibt durch Säuren unverändert, durch Basen wird sie braun.

Eine der wichtigeren Verbindungen ist die unter dem Namen Kohlensäure (früher fixe Luft) bekannte Verbindung von Sauerstoff und Kohlenstoff.

Ferner haben wir noch der Alkaloiden zu erwähnen; dieselben sind Vereinigungen organischer Verbindungen mit Säuren und Salzen. Man nennt sie auch organische Basen; sodann eine in der Waarenkunde wichtige Verbindung von Kohlenstoff, Wasserstoff und Sauerstoff, welche wir unter dem Namen Alkohol kennen.

Ueber die Säuren und Oxyde ist noch folgendes zu bemerken. Als die Chemiker die verschiedenen Benennungen festsetzten, glaubten sie, daß der Sauerstoff mit einem und demselben Stoffe höchstens zwei Verbindungen eingehen könne, eine mehr, die andere weniger Sauerstoff haltend. Erstere wurde bezeichnet, indem man dem Grundstoff das Wort „Säure“ zufügte; letztere, indem man das Hauptwort des Grundstoffes in ein Beiwort mit der Endung „ige“ vor die Säure setzte. Z. B. Schwefelsäure, schwefelige Säure.

Bei späterer Entdeckung weiterer Verbindungen wählte man zur Bezeichnung die Beiworte „unter und über“, z. B. für die bekannten fünf Verbindungen mit Chlor- und Sauerstoff:

Unterchlorige Säure,
Chlorige Säure,
Unterchlorsäure,
Chlorsäure,
Ueberchlorsäure.

Deßgleichen kannte man nur vier Oxydationsstufen; eine sauerstoffreichere, das Oxyd, eine sauerstoffärmere, Oxydul genannt. Später entdeckte Zwischenstufen bezeichnete man ähnlich wie die Säuren durch „Sub" unter, „Hyper" über; z. B. Bleisuboxyd, Bleihyperoxyd ꝛc.

Aequivalente.

Im Eingang des vorigen Abschnittes wurde gesagt, daß sich die Elemente in bestimmten Verhältnissen mit einander verbinden lassen. Solche Verhältnisse wurden erst gegen das Ende des vorigen Jahrhunderts entdeckt, wie auch den unermüdlichen Forschungen der Chemiker die Entdeckung gelungen ist, daß diese Verhältnisse auf festen Gesetzen beruhen.

Eine jede chemische Verbindung enthält nämlich die einfachen Stoffe, aus welchen sie besteht, stets in dem nämlichen Verhältniß mit einander vereinigt, und man hat aus der Bemerkung, daß das Gewicht der einzelnen verbundenen Stoffe dem Gewicht der Verbindung gleich ist, die Erfahrung gewonnen, daß die Stoffe bei ihrer Verbindung ihre ursprünglichen Gewichte behalten.

Man unterscheidet Verbindungen nach festen Verhältnissen und solche nach veränderlichen Verhältnissen der Bestandtheile.

Die ersten derselben finden stets in demselben Gewichtsverhältnisse statt. Ist der eine oder der andere Stoff im Ueberflusse vorhanden, so bleibt ein Theil in unverändertem Zustande übrig. 100 Gewichtstheile Quecksilber und 16 Gewichtstheile Schwefel z. B. bilden den Zinnober. Würde man mehr Schwefel zur Darstellung verwenden, so würde sich dieses Mehr entweder verflüchtigen oder würde es verbrennen, ähnlich wäre es mit dem zu viel genommenen Quecksilber.

Die Zahlen, welche diese Verbindungsverhältnisse angeben, heißen Aequivalente. Man setzt hiebei das Gewicht des Wasserstoffes = 1.

Chemische Verwandtschaft.

Die Kraft, welche die verschiedenen Elemente einer Verbindung vereinigt, nennt man chemische Verwandtschaft. Sie äußert sich auf verschiedene Weise. Wird z. B. einer Verbindung von 2 oder 3 Stoffen ein weiterer Stoff beigefügt, zu welchem der eine oder der andere der vorher in der Verbindung befindlichen Stoffe mehr Neigung oder Verwandtschaft zeigt, so trennt er sich aus der Verbindung und vereinigt sich mit dem neu hinzugetretenen Stoffe. Dies ist ein Mittel, Verbindungen zu trennen. So kann z. B. die schwächere Kohlensäure durch eine stärkere, wie Salzsäure, Salpetersäure u. s. w. aus ihren Verbindungen, Marmor, Soda, Potasche u. s. w. ausgetrieben werden.

Chemische Prozesse und Operationen.

Diejenigen Vorgänge, durch welche Verbindungen gebildet und aufgelöst werden, nennt man chemische Prozesse. Dieselben gehen entweder ohne menschliche Wirk-

samkeit vor sich (natürliche) oder werden sie durch künstliche Operationen herbeigeführt. Diese künstlichen Operationen haben daher den Zweck, neue Verbindungen herzustellen, oder Verbindungen zu trennen und zu zerstören.

Die für unsere Zwecke wichtigsten Prozesse und Operationen sind folgende:

Alle organischen Körper sind einer natürlichen Zersetzung und Zerstörung unterworfen, welche jedoch auch durch künstliche Mittel herbeigeführt, beschleunigt oder aufgehalten werden kann. Der erste Grad dieser Zersetzung ist die Gährung. Es ist dies die freiwillige, unter Luftzutritt eintretende Zersetzung aller organischen zuckerhaltigen Substanzen. Man unterscheidet zwei Stufen der Gährung: 1. die weinige oder geistige; 2. die saure oder die Essiggährung.

Alle Körper, welche Zuckerstoff enthalten, gehen in weinige oder geistige Gährung über, die saure oder Essiggährung tritt bei Flüssigkeiten ein, welche vorher die weinige Gährung durchgemacht haben. Nur die Milch macht hierin eine Ausnahme, welche ohne vorherige geistige Gährung in die saure übergehen kann.

Die Gährungsprozesse äußern sich wie folgt. Bei der geistigen Gährung zersetzt sich der Zuckerstoff in Alkohol und Kohlensäure, letztere entweicht und bringt bei ihrem Entweichen den Schaum der gährenden Flüssigkeit hervor.

In die saure oder Essiggährung gehen die alkoholhaltigen Flüssigkeiten nach Beifügung eines Gährstoffes (Ferments) unter Luftzutritt und bei erhöhter Temperatur über.

Die Fäulniß tritt sowohl bei thierischen als bei Pflanzenstoffen ein, welche sich hiebei je nach ihren Eigenthümlichkeiten unter Entwicklung von Kohlensäure, Stickstoff und wasserstoffhaltigen Gasen, welche durch Beimischung von Phosphor und Schwefel einen mephitischen Geruch erhalten und zuletzt eine weiche, mehr oder weniger erdige Masse hinterlassen, an welcher die vorangegangene Fäulniß durch den Geruch häufig noch lange bemerkbar bleibt.

Tritt diese Zersetzung bei mangelndem Luftzutritt ein, so walten die Wasserstoffverbindungen vor und dies nennt man die eigentliche Fäulniß; bei stetem Luftzutritt bildet sich fast nur Kohlensäure, Wasser und Humus und diese vollständige Zersetzung heißt Verwesung.

Bei weinigen und sauren Flüssigkeiten entspricht die Fäulniß dem sogenannten Umstehen; bei der Milch bildet die Umwandlung in Käse schon den ersten Grad der Fäulniß.

Einer ähnlichen Zersetzung, der Verwitterung unterliegen auch die unorganischen Körper; es ist dies das von der Oberfläche nach innen fortschreitende allmählige Zerfallen der Mineralien, welches durch eine chemische Einwirkung der Luft und des Wassers auf die Bestandtheile der Körper in verschiedener Weise geschieht.

Die Auflösung ist diejenige, durch gegenseitige Anziehungskraft erfolgte Verbindung eines festen und eines flüssigen Körpers oder zweier flüssiger Körper.

Die Trennung zweier aufgelöster Körper kann durch Verdunsten des einen oder des andern erfolgen.

Ein Niederschlag oder Präcipitat entsteht, wenn zu einer Auflösung ein anderer Körper gethan wird, welcher mit einem der darin enthaltenen Körper eine unlösliche Verbindung bildet.

Extracte sind die wirksamen Theile namentlich von Pflanzen, welche mittelst einer Auflösung ausgezogen werden. Die Flüssigkeit wird dann abgedampft, wobei der wirksame Theil als Extract zurückbleibt.

Unter Auslaugen versteht man das Ausziehen (extrahiren) der salzigen Theile eines Körpers. Das mit den Salztheilen geschwängerte Wasser heißt Lauge, aus welcher durch Abdampfen das Salz erhalten wird.

Abdampfen heißt mittelst der Wärme die flüchtigen oder flüssigen Theile einer Auflösung entfernen, wodurch dann entweder der aufgelöst gewesene feste Körper

zurückbleibt oder die aufgelöste Substanz durch Entfernung der unbrauchbaren flüssigen Theile eine dichte Beschaffenheit bekommt.

Destilliren nennt man diejenige Operation, durch welche flüchtige Bestandtheile in geschlossenen Gefäßen in Dämpfe verwandelt werden, welche dort in die Höhe steigen und in einem andern vorgelegten Kühlgefäße als flüssige Körper wieder abtropfen.

Man theilt die Destillation in nasse und in trockene. Bei der nassen Destillation werden die Dämpfe aus flüssigen Körpern entwickelt, bei der trockenen Destillation werden die flüchtigen Theile in Dämpfe verwandelt und in tropfbar flüssiger oder gasförmiger Gestalt in der Vorlage gesammelt.

Sublimiren nennt man die Verflüchtigung durch Wärme, wenn die verflüchtigten Theile sich fein vertheilt als feste Körper (Blume genannt) in der Vorlage ansetzen.

Krystallisiren nennt man den Uebergang der aus einer Flüssigkeit getrennten Theile in eine feste Masse von bestimmter regelmäßiger Gestalt. Besonders bezeichnet man damit diejenige Verrichtung, wodurch gewisse Stoffe genöthigt werden, aus dem flüssigen Zustande in den festen überzugehen und durch Wiedervereinigung ihrer getrennten Theile regelmäßige, geometrische, häufig durchsichtige Körper, Krystalle, zu bilden.

Schmelzen heißt der Uebergang eines Körpers aus dem festen in den tropfbar flüssigen Zustand. Das Schmelzen kann nur durch Wärme bewirkt werden. Auch die Operation, wodurch der Uebergang herbeigeführt wird, heißt „schmelzen".

Legiren heißt zwei oder mehrere Metalle durch Schmelzen mit einander verbinden. Eine solche Verbindung heißt Legirung.

Amalgamiren nennt man die Verbindung metallischer Stoffe mit Quecksilber. Das Amalgamiren wird hauptsächlich bei der Gewinnung des Silbers aus seinen Erzen angewendet.

Das Cementiren, Cämentiren, hat den Zweck, einen metallischen Körper durch Beimischung eines andern in der Art chemisch zu verändern, daß man dem Metall entweder einen Stoff entzieht, oder, häufiger, demselben durch die Cämentation einen Stoff beibringt. Letzteres geschieht dadurch, daß man das zu cämentirende Metall mit dem Stoffe in pulver- oder teigartiger Form umgibt und in verschlossenem Raume glühen läßt (Cementstahl).

Calciniren heißt, Körper der Glühhitze aussetzen, entweder um dieselben von Bestandtheilen, welche sich durch Erhitzen verflüchtigen lassen, namentlich von Wasser, zu befreien, oder um sie durch Aufnahme von Bestandtheilen, mit denen sie sich in starker Hitze zu verbinden vermögen, chemisch zu verändern.

Früher nannte man Calcination den Prozeß, wodurch Metalle durch Glühen an der Luft in Oxyde oder wie man sie damals nannte, in Metallkalke verwandelt wurden.

Verbrennung ist die unter Einwirkung von Luft und Wärme, häufig mit Entwicklung einer Flamme stattfindende chemische Verbindung eines Körpers mit Sauerstoff, wobei die Produkte dieser Verbrennung gas- und dampfförmig entweichen und die unverbrennbaren als Asche zurückbleiben.

Sättigen oder Neutralisiren heißt man die Verbindung zweier Körper in solchem Maßverhältniß, daß sie nicht weiter auf einander einwirken können. Man sagt z. B. eine Materie sei durch eine andere gesättiget, wenn sie kein Bestreben mehr zeigt, noch mehr von dieser letzteren aufzunehmen.

Den Ausdruck „Sättigen" wendet man meistens bei Auflösungen von festen Körpern in Flüssigkeiten an, während man unter Neutralisiren hauptsächlich die Verbindung von Basen mit Säuren in einem solchen Verhältniß versteht, daß keiner der

verbundenen Grundstoffe, so lange die Verbindung besteht, seine eigenthümlichen Eigenschaften äußern kann.

Durch das Reduziren, die Reduction, wird den mit Sauerstoff verbundenen Elementen der Sauerstoff entzogen, das Element also wieder in seinen isolirten Zustand zurückgeführt. Gewöhnlich gebraucht man diesen Ausdruck auch für die Verbindung der Metalle mit Sauerstoff, die Metalloxyde, welche dadurch, daß ihnen der Sauerstoff entzogen wird, in den metallischen Zustand, aus welchem sie in den oxydirten übergegangen waren, zurückgeführt, reduzirt werden.

Physische Eigenschaften und daraus abgeleitete Unterscheidungsmerkmale.

Wie die Chemie einfache Körper (Grundstoffe) und zusammengesetzte Körper unterscheidet, so hat sie auch aus der Physik die Lehre angenommen, daß man sich jeden Körper aus gleichartigen Theilen zusammengesetzt denken müsse und daß eine Grenze anzunehmen sei, über welche die Theilung nicht mehr fortgesetzt werden könne.

Diejenigen kleinsten Theile, welche man sich als nicht weiter theilbar denkt (wie in der Mathematik den Punkt), nennt die Physik Atome oder Moleküle und diejenige Kraft, vermöge welcher die Atome zu einem Körper vereinigt werden, heißt Cohäsionskraft.

Je nachdem diese Kraft sich stärker oder schwächer äußert, zeigen die Atome mehr oder weniger Zusammenhang, was auf die Eintheilung der Körper in feste, tropfbar flüssige und elastisch flüssige (Gase und Luftarten) führt.

Nach dem Grade ihrer Cohäsionskraft sind die festen Körper hart, spröd, zerreiblich, zäh, weich, elastisch, dehnbar, teigartig und nach der Form, in welcher sich die Vereinigung der Atome darstellt, unterscheidet man amorphe, gestaltlose und crystallinische Körper.

Amorph heißen diejenigen, welche beim Uebergang aus dem flüssigen in den festen Zustand keine regelmäßige Gestalt annehmen; krystallinisch heißt die Bildung regelmäßiger Gestalten.

Die Art des inneren Zusammenhanges erkennt man an dem Bruch: derselbe zeigt sich bald muschlig, bald uneben, bald eben, splitterig, erdig, zackig, faserig.

Specifisches Gewicht. Je nachdem die Atome dichter oder weniger dicht zusammensitzen oder unter sich im Gewichte ungleich sind, wird auch das Gewicht gleicher Raumtheile verschiedener Körper verschieden sein. Zur Vergleichung des Verhältnisses des Gewichtes gleicher Raumtheile verschiedener Körper hat man das Gewicht eines Raumtheiles destillirten Wassers gewählt und dasselbe = 1 gesetzt. Das Verhältniß der Gewichte gleicher Raumtheile der Körper zum Gewichte des Wassers nennt man das specifische Gewicht. Wir haben schon in der Arithmetik bei den Spiritusberechnungen (S. 335 ff.) hinreichend darüber gesprochen und gesehen, welche Bedeutung das specifische Gewicht auch für die Waarenkunde hat; wir wollen hiefür ein weiteres Beispiel anfügen.

Man unterscheidet 3 Sorten Mahagoniholz, deren äußeres wenig von einander verschieden ist, welche aber in der Qualität und den Preisen bedeutende Unterschiede zeigen, sie sind am leichtesten an ihren specifischen Gewichten zu erkennen:

afrikanisches, das wenigst gesuchte,	spez. Gew.	0,945
von Cuba	„ „	0,563
„ Hayti als das beste bezeichnet	„ „	0,767.

Nach ihrem Verhalten gegen das Auge unterscheidet man erstens durchsichtige, halbdurchsichtige oder durchscheinende und undurchsichtige

Körper; zweitens nach ihrem Glanz, bei welchem man als Anhaltspunkte zur Vergleichung das Aussehen von Körpern wählt, bei welchen sich diese Erscheinung auf eine eigenthümliche Art äußert; man unterscheidet Metallglanz, Seideglanz, Perlmutter-, Diamant-, Glas-, Fettglanz; drittens nach der Farbe, wo wieder andere Körper von charakteristischer Farbe zur Vergleichung dienen z. B. goldgelb, apfelgrün u. s. w.; viertens nach ihrem Geruch und Geschmack; fünftens nach ihrem Verhalten bei Berührung mit andern Körpern durch Reiben (Strich) und endlich nach ihrer Erscheinung unter dem Vergrößerungsglas.

Von den zur Qualitätsbestimmung dienlichen Instrumenten.

Unter diesen sind von besonderer Wichtigkeit das Mikroscop, die Sättigungsmeßinstrumente und die Senkwagen.

Mikroscop

heißt der optische Apparat, durch welchen sehr kleine Gegenstände dem Auge vergrößert erscheinen. Es dient dem Kaufmann zur Entdeckung verschiedener Waarenverfälschungen.

Die Sättigungsmeßinstrumente, Alkalimeter

dienen dazu, den Gehalt an Kali oder Natron in der Potasche und Soda nachzuweisen. Das gebräuchlichste Instrument hiezu ist der Alkalimeter Decroizille. Er besteht in einem gläsernen Cylinder, welcher in 100 Grade getheilt ist. Derselbe wird mit verdünnter Schwefelsäure gefüllt, welche so viel wasserfreie Schwefelsäure enthält, als zur Sättigung eines Theiles reiner Potasche oder Soda erforderlich ist. Hierauf löst man einen Gewichtstheil roher Potasche und setzt soviel von der Säure hinzu, bis alle Kohlensäure ausgetrieben, die Flüssigkeit also neutralisirt ist. Ein jeder Grad der Probesäure sättigt ein Prozent Potasche oder Soda.

Die Senkwagen

in größerem Publicum unter den Namen Branntwein-, Wein-, Milchwagen ꝛc. je nach ihrem Zweck benannt.

Es sind gläserne, mit einer Scala versehene, unten etwas beschwerte Spindeln welche in einen gläsernen, mit der zu untersuchenden Flüssigkeit gefüllten Cylinder eingelassen werden. Die Theile, in welche die Scala abgetheilt ist, nennt man Grade, bei hunderttheiligen Scalen Prozente; und der Grad oder die Prozentzahl bis wohin die Spindel in die Flüssigkeit einsenkt, bestimmt die Qualität derselben.

Wir haben schon oben in der Arithmetik gesagt, daß Alkohol und dessen Mischungen mit Wasser leichter sind als Wasser und bemerken jetzt noch, daß alle im Handel vorkommenden Säuren schwerer als Wasser sind. Hiernach theilen sich auch die beiden wichtigsten Arten von Senkwagen ab in Alkoholometer und in Acidimeter — Weingeist- und Säurenmesser.

Den größeren Alkoholgehalt wird daher ein tieferes, den stärkeren Säuregehalt ein geringeres Einsenken der Spindel angeben und hieraus folgt, daß wenn man eine Spindel für beide Arten von Flüssigkeiten gebrauchen wollte, das Gewicht des

Wassers etwa mit Null in der Mitte stünde und die Grade über der Null für Alkoholmischungen, die unterhalb der Null aber für Säuren dienen müßten.

System der Waarenkunde.

Nach welcher Ordnung sollen die Waaren aufgezählt und beschrieben werden? Dies ist jetzt eine Hauptfrage.

Die alphabetische Ordnung hat manches für sich — erstens bietet sie für die Bearbeitung einer Waarenkunde die meiste Bequemlichkeit; zweitens für das Nachschlagen. Allein dasjenige Bedürfniß, welches sowohl wissenschaftlich als praktisch Zusammengehöriges auch zusammengestellt verlangt, befriedigt das Alphabet nicht.

Die nächste Frage ist also: was gehört zusammen? und die erste Antwort hierauf wird sein: man theile die Waaren nach ihrer Abstammung aus den drei Naturreichen. Mit dieser Antwort kommt man jedoch nur bei den Rohstoffen aus: denn in welches Reich wollte man einen Zeug, Halbwolle, Halbbaumwolle bringen, namentlich wenn derselbe noch Gold- oder Silberstickereien enthält?

1) Die erste Eintheilung für die Rohstoffe wäre also die nach ihrer natürlichen Abstammung.

2) Die zweite Eintheilungsart ist die nach der geographischen Abstammung der Waaren. In dieser Hinsicht kann man unterscheiden:
   a. Landesprodukte. Das sind die jedem Lande eigenthümlichen landwirthschaftlichen Erzeugnisse.
   b. Colonialwaaren. Die landwirthschaftlichen Erzeugnisse der tropischen Länder, beziehungsweise der außereuropäischen Besitzungen der Europäer, woher der Name.
   c. Levantische Produkte. Waaren aus den im Osten von Italien am Mittelmeer gelegenen Ländern, im engern Sinne aber aus Kleina en. Nimmt man übrigens levantische Produkte gleichbedeutend mit Südfrüchten, so müssen wir sämmtliche Küstenländer des Mittelmeers als Erzeugungsorte betrachten.
   d. Waaren solcher Gegenden und Städte, in welchen gewisse Waarengattungen vorzugsweise gefertigt werden; z. B. sächsische Wollwaaren, wo der Name Sachsen in seinem weitesten Sinne genommen werden muß und einen großen Theil des früheren obersächsischen Kreises umfaßt; namentlich zeichnen sich die Reuß'schen Städte Gera und Greiz durch ihre Wollfabrikate aus; Brandenburgische und Schlesische, Mährische Wollenwaaren, Nürnberger Waaren, wozu auch Fürth gehört. Sonnenberger Waaren, Thüringer Holzwaaren, Geißlinger Beinwaaren, Passauer Tigel, Schwarzwälder Strohwaaren und Uhren, Leonische oder Lyoner Waaren, letztere sind Borten, Tressen, Flitter 2c. aus unächtem Gold- und Silberdrath. Sie haben den Namen entweder von der Stadt Leon in Spanien oder wahrscheinlich von Lyon, wo heute noch derartige Waaren verfertigt werden;

auch diese Eintheilung ist nicht vollständig durchzuführen;

3) nach der Bestimmung zur Bekleidung, Nahrung, Beleuchtung, Medizin, zu technischem Gebrauch, Schreib-, Zeichnungs- und Maler-Material, Schmuck-, Bijouterie-, Galanterie-Waaren, Spielwaaren 2c. Hier ist die Schwierigkeit nicht weniger groß. Rüböl dient z. B. zur Beleuchtung und in der Wollspinnerei zum Einfetten der Wolle, zum gleichen Zweck dienen die geringeren Sorten Olivenöl, die besseren als Speiseöl. Alkohol dient in der Haushaltung, in der Apotheke, in der Technik zur Firnißbereitung 2c. und mit Wasser verdünnt als Getränke (Brantwein).

4) Nach ihren gleichartigen chemischen Eigenschaften oder nach ihrer gemeinschaftlichen Bestimmung, beziehungsweise ähnlicher technischer Herstellung z. B. Fettwaaren, Webstoffe und Gewebe ꝛc. Diese Eintheilung hat vieles für sich.

Eine weitere Frage könnte sein, ob Rohstoffe und Fabrikate getrennt werden sollen, wobei das Wort Rohstoff in seiner strengsten Bedeutung als ursprüngliches Naturprodukt genommen werden müßte, denn Baumwolle ist für den Spinner Rohstoff, Garn ist für den Weber Rohstoff, (solche Waaren nennt man auch Halbfabrikate) Ferner könnte man fragen, ob es nicht zulässig ist, da wo zu einem Fabrikat nur Rohstoffe eines und desselben Naturreiches verwendet werden, die Fabrikate gleich neben den Rohstoffen anzuführen z. B. Glas, Porzellan.

Der einzige richtige Ausweg wird sein, diese verschiedenen Eintheilungsarten zu vereinigen.

Was nun die Beschreibung anbetrifft, so werden die meisten unserer Leser schon bemerkt haben, daß sie nach einer gedruckten oder geschriebenen selbst mit Abbildungen versehenen Anleitung kaum im Stande waren, mehrere Sorten Kaffee, Cacao oder Baumwolle zu unterscheiden, daß das Auge, der Geruch, der Geschmack, das Gefühl mithelfen müssen — dies läßt sich alles nicht wohl beschreiben und abbilden. Es gehören Muster, Uebung, oft vieljährige Uebung dazu und diese gewinnt man nicht aus Büchern. Wir werden uns also in dieser Beziehung kurz fassen. Ferner werden wir Farbenbeschreibungen bei Artikeln, die allgemein bekannt sind, unterlassen.. Jedermann weiß z. B., daß der Schwefel nicht himmelblau und das Gold nicht roth aussieht.

Wie kann z. B. jemand seine Kenntniß der Seide aus folgender Beschreibung bereichern, welche in einem Lehrbuch der Handelswissenschaft steht*): „Seide erzeugt das ganze südliche Europa, am meisten die Lombardei ꝛc. Näh- und Strickseide kommt ebendaher. Hauptplatz für chinesische und ostindische Seide, von denen beträchtliche Quantitäten eingeführt werden, ist London."

Jetzt fragen wir, wie sieht die Seide aus? wie wird sie erzeugt? u. s. w.

Wollten wir aber alle diese Fragen bei allen Artikeln beantworten, so würden ohne wesentlichen Nutzen die Grenzen unseres Buches bedeutend überschritten. Wir werden nun für Angabe der richtigen Benennung, natürlichen Abstammung, des Wesentlichsten über chemische Zusammensetzung ꝛc. sorgen und wo sich uns Gelegenheit bietet, Bemerkungen einschalten, welche für manchen unserer Leser neu und nicht ohne Interesse sein dürften. Bei den nach gemeinsamen chemischen Eigenschaften zusammengestellten Artikeln werden wir uns auf Angabe der charakteristischen Merkmale der ganzen Classe beschränken.

Bei der Eintheilung der Waaren verfahren wir nach folgendem Plan.

I. Eintheilung nach den drei Naturreichen.

A. **Mineralreich.** Rohstoffe, Halbfabrikate und Fabrikate zu verschiedenen Zwecken.

B. Stoffe aus dem **Pflanzenreich.**

a. Verschiedene Genußmittel. b. Gewürze. c. Südfrüchte. d. Obstsorten höherer Breiten. e. Candirte, gedörrte, eingemachte und conservirte Früchte. f. Sämereien. g. Mehlhaltige Wurzeln, Knollen und andere Pflanzentheile. h. Hölzer und Holzwaaren.

C. **Thierreich.** a. Speisewaaren. b. Rohstoffe und Halbfabrikate.

Aa. Fabrikate aus dem Mineralreich.

a. Glas, Porzellan und Töpferwaaren. b. Metallindustrie.

*) Rothschilds Taschenbuch, 13. Auflage S. 101.

Bb. Fabrikate aus dem Pflanzenreich.
a. Mehlprodukte und Teigwaaren. b. Destillations- und Gährungsprodukte.
Cc. Fabrikate aus dem Thierreich.
Lederbereitung, Leim.

II. Eintheilung nach ähnlichen Eigenschaften geordnet.

D. Waaren aus allen Naturreichen nach ähnlichen chemischen Eigenschaften.
1. Harze, Balsame, Gummiarten, Gummiharze, verschiedene Ausscheidungen.
2. Aetherische Oele.
3. Fettwaaren. Verschiedene Beleuchtungswaaren.
Anhang. Seifenbereitung.
E. Waaren von ähnlicher technischer Darstellung.

III. Eintheilung nach ihrer Verwendung.

1. Arzneiwaaren.
2. a. Produkte zu verschiedener technischer Verwendung.
b. Desgl. für Gerberei, Färberei und Zeugdruck.
c. Desgl. Anstreichfarben.
d. Feine Malerfarben.
e. Emailmalerei.
f. Trocknende Stoffe.
g. Firnisse. Polir- und Schleifmittel.
h. Schießbedarf und Kunstfeuerwerk.
3. Schreib- und Zeichnungsmaterial, Malergeräthe.
4. Schmuck, Bijouterie, Galanterie.
5. Conditorei.
6. Spielwaaren.

Waaren für landwirthschaftlichen Gebrauch: Künstliche Dungmittel und landwirthschaftliche Maschinen.

I. Eintheilung nach den drei Naturreichen.

A. Mineralreich. Rohstoffe, Halbfabrikate und Fabrikate zu verschiedenen Zwecken.

a. Grundstoffe.

Der Schwefel, lat. sulphur, franz. soufre, engl. sulphur, brimstone.

Derselbe kommt theils gediegen in undurchsichtigen, derben Massen oder in durchscheinenden Krystallen, theils mit andern Stoffen, namentlich mit Metallen verbunden, vor; er kommt theils roh, theils durch Schmelzen gereinigt in runden Stangen in den Handel.

Die bei der Herstellung des Schwefels aus Metallverbindungen zurückgebliebenen Schlacken werden geschmolzen und in kegelförmigen Ballen als Roßschwefel verkauft. Letzterer enthält etwa 12 % reinen Schwefel.

Der Phosphor, franz. phosphore, engl. phosphorus, ist farblos, bis blaßgelb, fettig, wachsartig glänzend, in der Kälte spröde, schmilzt bei + 28° R., siedet bei ca. 240° R., wobei er sich in Dampf verwandelt, welcher sich in der Kälte wieder verdichtet; ist höchst brennbar und im Dunkeln mit starker Lichtentwicklung.

Das Arsen ist von aschgrauer Farbe, metallisch glänzendem Ansehen und bedeutendem specifischem Gewicht; weßhalb dasselbe auch von Einigen zu den metallischen Elementen gezählt wird, kommt theils gediegen, theils mit Schwefel oder mit Metallen verbunden vor, aus welchen es durch Sublimation ausgeschieden wird.

Mit Sauerstoff bildet es die arsenige Säure oder den weißen Arsenik, Giftmehl, franz. arsénic, engl. arsenic.

Die Metalle folgen weiter hinten.

b. Kohlenstoffhaltige Mineralien.

Der Graphit, franz. graphit, carbure, plombagine, mine de plomb, engl. graphite, black-lead, auch Reißblei, Wasserblei, Potlot, ist ein dem Urgebirge angehöriges, häufig aus reinem Kohlenstoffe bestehendes, häufiger jedoch etwas eisenhaltiges Mineral, welches an den Orten seines Vorkommens bergmännisch oder durch Spatenstich gewonnen wird.

Der reinste Graphit ist der englische aus Borrowdale in der Grafschaft Cumberland, dessen Gruben jedoch beinahe erschöpft sind, aber einen Ersatz an den 1859 und 1862 am untern Jenisey in Sibirien entdeckten bedeutenden Gruben erhalten haben. Diesen beiden folgen an Reinheit und Reichhaltigkeit die Graphite von Bayern, Böhmen und Oberösterreich. Die Verwendung der feineren zu Bleistiften, der geringeren zu Ofenschwärze ist bekannt. Zu Schmiermaterial für Räderwerk an Maschinen ꝛc. wird dieses Mineral erst in der neueren Zeit benützt.

Steinkohlen, lat. anthraces, carbones fossiles, franz. charbons de pierre, engl. black coal, ursprünglich organischen Ursprungs, sind die durch Zersetzung innerhalb der Erde entstandenen Ueberreste von Pflanzen, besonders Baumstämmen, baumartigen Farrenkräutern, Schilfgattungen ꝛc. Die Steinkohlen enthalten neben circa 90 % Kohlenstoff, Wasserstoff, Sauerstoff und Stickstoff in unbestimmten Verhältnissen. Das bedeutendste Produktionsland in Europa ist Großbritannien, dann folgt der Zollverein, hauptsächlich Preußen. Rußland ist erst in neuester Zeit in die Reihe der bedeutenderen Produktionsländer getreten, sodann sind Belgien, Frankreich, Spanien, Oesterreich und außer Europa die Vereinigten Staaten von Nordamerika zu nennen. In ein und demselben Lande ihres Vorkommens zeigt die Steinkohle bedeutende Verschiedenheiten an Reinheit, Struktur, Heizkraft, namentlich ist sie häufig mit Schwefelkies verunreinigt.

Die Mineralogie unterscheidet: Pechkohle, Cannelkohle, Grobkohle, Schiefer- und Blätterkohle, Rußkohle und nach ihrem Verhalten beim Glühen: Backkohlen, Sinterkohlen, Sandkohlen.

Coks oder Koks, auch Coaks oder Koaks, franz. coke, engl. cokes. Das vorhin erwähnte Glühen der Steinkohlen hat den Zweck, die in denselben noch nicht vollendete völlige Verkohlung herbeizuführen und zugleich deren Beimischung von Schwefeleisen zu entfernen. Die Coks bestehen daher — eine kleine Beimischung mineralischer Stoffe ausgenommen — aus ganz reinem Kohlenstoff in seiner größten Dichtigkeit und bilden daher das vorzüglichste Brennmaterial. Durchschnittlich rechnet man 100 Pfund Coks = 110 Pfund Steinkohlen.

Briquettes, Steinkohlenziegel. In neuester Zeit benützt man den durch Abreiben der Steinkohlen entstandenen Staub, das Steinkohlenklein, zur Fertigung von ziegelförmigen Massen, welche sich namentlich zur Heizung von Lokomotiven eignen.

Braunkohlen, franz. lignites, bouille terreuse, charbon de terre; engl. peat, sind ebenfalls vorweltliche Pflanzenreste, jedoch jüngerer Formation als die Steinkohle. Man findet an vielen noch deutlich erkennbare Holzringe, Blätter ꝛc.

Man unterscheidet: a) bituminöses Holz oder fossiles Holz; b) gemeine Braunkohle, c) Moorkohle, d) Papierkohle, e) Pechkohle (steinkohlenartig), f) Erdkohle, g) Alaunerde, Alaunschiefer oder Schieferkohle.

Torf, franz. tourbe, engl. turf, auch peat, ein Kohlengebilde der gegenwärtigen Zeit, welches unter unsern Augen vor sich geht; man hat beobachtet, daß ein ausgestochener Torfgrund sich nach etwa 30 Jahren wieder aufs neue verkohlte. Je älter daher ein Torf, desto schwerer und besser.

c. Kieselgestein.

Quarzsand oder auch Sand, arena, sabulum, entsteht entweder durch Verwitterung von Sandsteinen oder bildet er ausgedehnte Schichten im aufgeschwemmten Lande.

Feuerstein, lat. pyrites, franz. pierre à feu, pierre à fusil, engl. flint, flint stones, beinahe lauter Benennungen, welche auf dessen früheren Gebrauch hinweisen, durch welchen derselbe zu andern Verwendungen vertheuert wurde. Derselbe findet sich in Kreide eingelagert, namentlich an der französischen Nord- und der englischen Ostküste, in der Champagne ꝛc.

d. Kalke.

a) Kohlensaure Kalke.

aa. Kalk, Kalkstein, lat. calx, franz. chaux, engl. lime, besteht aus beinahe ganz reinem, kohlensaurem Kalk. Die für uns wichtigsten Arten sind der weiße Jurakalk und der Muschelkalk (wegen der in demselben viel häufiger als im Jura vorkommenden versteinerten Muscheln so genannt). Für technische Zwecke muß der Kalk durch Brennen tauglich gemacht werden, wobei Kohlensäure entweicht. Der gebrannte Kalk heißt Aetzkalk oder lebendiger Kalk, franz. chaux vive, engl. quick lime. Hieher gehört auch der Lithographiekalk, franz. pierres lithographiques, engl. lithographie limestones, eine im bayerischen Jura, bei Solenhofen (die vorzüglichste Sorte), in Nordwales und in den Sevennen vorkommende Art des Jurakalkes von muscheligem Bruche.

bb. Marmor, lat. marmor, franz. marbre, engl. marble, äußerst feinkörnige, politurfähige Abart.

cc. Kreide, lat. creta, franz. craie, engl. white chalk, weich und abfärbend.

b) Schwefelsaure Kalke.

aa. Gyps, lat. gypsum, franz. gypse, plâtre, engl. plaster of Paris, gypsum, parget (wasserfreier Gyps, Anhydrit).

Zu den meisten Zwecken seiner Verwendung muß demselben durch Glühen sein Wassergehalt entzogen werden.

bb. Alabaster, franz. alabastrite, pierre à plâtre, engl. alabaster, eine dichte, körnige politurfähige Abart des vorigen.

e) Barium.

Schwerspath oder schwefelsaurer Baryth bildet Krystalle entweder wasserhell oder rosa, gemahlen stets ein weißes Pulver; dient zu Herstellung von Farben ꝛc.

f. Magnesium.

Kohlensaure Bittererde oder Magnesia, weiße Magnesia, lat. magnesia carbonica, franz. carbonate de magnésie, magn. blanche, crayeuse, engl. car-

bonate of magnesium. Eine kohlensaure Bittererde kommt, als Magnesit, natürlich vor; aus dieser und aus Salinenlaugen, natürlichem Bitterwasser, wird die im Handel vorkommende kohlensaure Bittererde künstlich bereitet.

g. Gemischte.

aa. Kieselerde und Bittererde, erstere in überwiegendem Verhältniß.

Talk, Apothekerlatein talcum venetum, franz. talc, engl. talc. Speckstein, Steatit, spanische oder venetianische Kreide, franz. stéatite, engl. soap-stone.

bb. Kiesel-, Bittererde und Thon.

Meerschaum, lat. argilla lithomarga, franz. écume de mer, engl. sea-foam, tobaccopipe-clay, meerchaum, kommt ächt beinahe ausschließlich aus Kiltschik (Kleinasien).

cc. Kieselerde und Thonerde.

Thon, lat. argilla, franz. argile, engl. clay, ein Gemenge von Kiesel und Thonerde mit einigem Kalk und Eisenoxyd, kommt in verschiedenen Abarten vor, die wichtigsten hievon sind:

Der Pfeifenthon von weißer Farbe.
Der Töpferthon „ „ „

Lehm, auch Leimen, gelb, nach dem Brennen roth; besteht aus einem Gemenge von Thon und Sand, von letzterem etwa 40 %.

Feldspath, lat. spatum campestre, franz. feldspath, engl. feldspar, ist der Name für eine weitverbreitete Gruppe kieselsaurer mit kieselsaurer Thonerde verbundener Mineralien, welche unter verschiedenen Namen vorkommen und sich durch Farbe, durch krystall- oder nichtkrystallische Form unterscheiden; alle haben die Eigenschaft, leicht zu verwittern und heißen dann Porzellanerde oder Kaolin.

Mergel, lat. argilla marga, franz. marne, engl. marl, ein Gemenge von Thon und kohlensaurem Kalk, zuweilen auch Sand. Je nach den verschiedenen Mengungsverhältnissen unterscheidet man Thon-, Kalk- und Sandmergel. In einigen Gegenden wird der Kalkmergel auch Leberkies oder Schieferthon genannt.

Tripel, lat. terra tripolitana, franz. tripoli, terre pourrie, engl. tripoli, rotten stone, wird vorzugsweise zum Poliren verwendet.

Bimsstein, pumex vulcani, franz. pierre ponce, ponce, engl. pumice stone, ist vulkanischen Ursprungs; hieher gehört auch der

Traß, franz. pierre de trasse, engl. taras, er kommt aus dem Rheinthal b. Andernach.

dd. Felsgesteine.

Granit, franz. granit, engl. granite, ein Urgestein, besteht aus einem krystallinischen Gemenge von Glimmer, Quarz und Feldspath, ist von großer Härte und politurfähig. Mit schiefrigem Gefüge heißt das Gestein Gneis. Nahe verwandt ist der Sienit.

Porphyr, franz. porphyre, engl. porphyry, eine gemischte Felsart; dessen Grundlage dichter, d. h. unkrystallisirter Feldspath (Feldstein oder Felsit) bildet und krystallisirter Feldspath nebst Quarz, hie und da auch Glimmer eingeschlossen enthält. Farbe verschieden: grau, schwarz, roth, braun oder grün.

Basalt, besteht aus einem Gemenge von Augit, Feldspath und Magneteisenstein.

Sandstein, lat. arena, franz. grès, engl. sand-stone, besteht aus kleinen, durch ein natürliches Bindemittel, wie Kalk, Kiesel, Thon ꝛc. zusammengebackenen Quarzkörnern. Sehr häufig verbreitet ist der Keupersandstein zur Muschelkalkformation und der Liassandstein zur Formation des schwarzen Jura gehörig.

Schiefer, lat. ardesia, schistus, franz. ardoise, schiste, auch schiste ardoisier, engl. slate, heißen im allgemeinen diejenigen Gebirgsarten, welche sich in dünne und ganz ebene oder annähernd ebene Platten spalten lassen. Im engeren Sinne ist der

Liassandstein, Thonschiefer gemeint, welcher aus einem undeutlichen Gemenge höchst feiner Theile von Glimmer, Quarz, Feldspath, Talk und Kohlen besteht. Von den hieher gehörigen Arten nennen wir als Handelsartikel den Dach-, Wetz-, Griffelschiefer und den sehr viele Kohlen enthaltenden, bis zum Abfärben weichen, als schwarze Kreide bekannten Zeichenschiefer.

Der Topfstein, franz. pierre ollaire, pierre à pot, pierre de Come, lavège, engl. pot-stone, eine Art Glimmer oder Talkschiefer, welcher sich schneiden und drehen läßt, und sich daher zur Herstellung von Geschirren eignet.

Der Serpentin, lat. Serpentinum, franz. und engl. serpentine, eine vielfach zusammengesetzte Felsart, schwarzgrün bis schwarz, häufig mit schlangenähnlichen Zeichnungen, woher der Name; ebenfalls drehbar.

h. Die schweren Metalle.

Die schweren Metalle finden sich theils in der Natur gediegen, theils werden sie aus ihren Erzen, d. h. aus denjenigen Metalloxyden ausgeschieden, welche sich durch die Menge des darin enthaltenen Metalles zum hüttenmäßigen Betriebe eignen.

Die für den Handel wichtigsten schweren Metalle sind:

Das Eisen, lat. ferrum, franz. fer, engl. iron; dasselbe findet sich gediegen in den Meteorsteinen; dargestellt wird es aus seinen Erzen: Magneteisenstein, Eisenglanz, Rotheisenstein, Brauneisenstein (Bohnerz) 2c.

Das erste aus den Erzen gewonnene Produkt nennt man Roheisen; es kommt meistens in muldenförmiger Gestalt, Masseln, in den Handel und zerfällt in weißes und graues Roheisen. Das erste dient zu Schmiedeeisen und Stahlbereitung; aus dem zweiten werden die Gußwaaren dargestellt. Die Hauptunterschiede der genannten drei Produkte sind:

Gußeisen, hart, spröde, weder hämmerbar, noch dehnbar.

Schmiede- oder Stabeisen, ist weicher und man kann es hämmern und drehen; ferner ist es mit den folgenden das einzige Metall, das sich schweißen läßt, indem sich zwei getrennte Stücke, ohne ein anderes Metall oder ein Löthmittel dazwischen zu bringen, in weißglühendem Zustande zu einem Stücke vereinigen lassen.

Der Stahl theilt die Härte des Gußeisens mit den beim Stabeisen genannten Eigenschaften.

Diese Unterschiede und Aehnlichkeiten beruhen auf dem Kohlengehalte derselben. Je weniger Kohlengehalt, desto weicher wird das Produkt.

Das Kupfer, lat. cuprum, franz. cuivre, engl. copper, kommt ebenfalls gediegen vor. Die Kupfererze sind das Schwefelkupfer, das Fahlerz, Buntkupfererz, Rothkupfererz, Kupferlasur, Malachit und Kupferschiefer. In den Handel kommt das Metall als Rosettenkupfer (Scheiben von verschiedener Dicke) oder als Hammergares Plattenkupfer. Das Kupfer zeichnet sich durch große Dehnbarkeit aus.

Das Zink, lat. zincum, franz. und engl. zinc, hart und in gewöhnlicher Temperatur spröde, wenig hämmerbar, dehnbar und biegsam; es erlangt aber diese Eigenschaften durch Erhitzung bis zu 80° R. Zinkerze sind: Zinkblende, eine Schwefelverbindung, Galmei und Zinkglaserz, eine Sauerstoffverbindung. Das erstgenannte Erz wird wenig zur Darstellung benützt; gediegen findet sich das Zink nicht.

Zinn, lat. stannum, franz. étain, engl. tin, weich, geschmeidig, hämmerbar, leicht schmelzbar, kommt nicht gediegen vor, sondern wird aus seinem einzigen Erze, dem Zinnstein oder Zinnoxyd gewonnen.

Blei, lat. plumbum, franz. plomb, engl. lead, weich, läßt sich mit dem Messer schneiden, walzen, aber nicht zu Draht ziehen. Gediegen sehr selten. Von seinen Erzen ist das wichtigste der Bleiglanz.

Antimon, lat. stibium, regulus antimonii, franz. antimoine, engl. antimony, auch Spießglanz, sehr spröde, leicht zu pulverisiren; bei hoher Temperatur verflüchtigend. Hat in seinen chemischen Eigenschaften viel Aehnlichkeit mit dem Arsenik. Verwendung zu Legirungen, Kunstfeuerwerken, Anstreichfarben, Medicin.

Wismuth, lat. bismuthum, franz. bismuth, étain de glace, engl. bismuth; tin-glass; marcasite, theilt die Eigenschaften des vorigen, zeichnet sich aber durch leichte Schmelzbarkeit aus.

Nickel, lat. niccolum, franz. u. engl. nickel, in der Härte zwischen Eisen und Kupfer, außer der schweren Schmelzbarkeit kommt es mit den beiden vorigen beinahe überein.

Quecksilber, Merkur, lat. hydrargyrum, mercurius, franz. mercure, vif argent, engl. quicksilver, mercury, kommt gediegen sehr selten vor und das fast einzige Erz, das zu seiner Darstellung benützt wird, das Schwefelquecksilber oder den Zinnober, liefern eigentlich nur 2 Bergwerke für den Handelsbedarf, Idria in Krain, Almaden in Spanien.

Silber, lat. argentum, franz. argent, engl. silver.

Gold, lat. aurum, franz. or, engl. gold.

Platin, lat. platinum, franz. platine, engl. platinum. Es wird an seinen einzigen Fundorten, dem vorm. spanischen Amerika, vorzüglich aber im Uralgebirge aus dem Platinerze dargestellt.

i. leichte Metalle.

Aluminium, franz. alumine, engl. aluminum, ist das einzige leichte Metall, welches sich aus seinen Verbindungen in der Art isolirt darstellen läßt, daß es zu technischen Zwecken verwendet und unter die Waaren gezählt werden kann.

Anhang zu h. und i. Die spezifischen Gewichte der eben behandelten Metalle.

Roheisen	7,10	Zink	6,91	Quecksilber	14,
Guß	7,21	Zinn	7,29	Silber	10,47
Schmiedeisen	7,79	Blei	11,38	Gold	19,30
Stahl	7,82	Antimon	6,7	Platin	21,
Kupfer	8,9	Wismuth	9,65	Aluminium	2,67
		Nikel	8,28		

k. Metalllegirungen.

Messing, franz. cuivre, cuivre jaune, laiton, engl. brass, yellow brass, Kupfer und Zinkerz (galmey) in verschiedenen Verhältnissen.

Tombak, franz. tombac, bronze, engl. tombac, red brass, auch Rothguß, Semilor, Mannheimer Gold u. a. Kupfer und Zinkerz, hie und da etwas Zinn, aber Kupfer vorwiegend.

Bronze, franz. bronze, engl. hard brass, bronze. Kupfer und Zinn in verschiedenen Verhältnissen je nach der beabsichtigten Verwendung zu Statuen, Kanonen oder Glocken.

Argentan, Neusilber, franz. cuivre blanc, maillechort, engl. german silver, british plate, electrum; dessen verschiedene Sorten Alpaka, aus Oesterreich, Alfenid und Christophle, Paris, Chinasilber (versilbertes Argentan) England kommen; Legirungen von Kupfer, Zink u. Nickel.

Britannia Metall ca. 90% Zinn nebst Antimon, Zink und Kupfer.

Letterguß, Blei und Arsenik.

Scheidemünz- oder Billonmasse, theilweise Kupfer 0,95, Zink 0,04, Zinn 0,01 in Frankreich, Belgien, Schweiz, theilweise in andern Verhältnissen. Die Schweiz nimmt zu 20, 10 und 5 Centimesstücken Kupfer, Zink und Nickel.

l. Blech und Drath.

Von den oben genannten Metallen u. Compositionen können Eisen, Kupfer, Zink und Messing zu Blechen gewalzt und die gleichen Metalle nebst Stahl, Silber, Gold, Platin zu Drath gezogen werden. Blech und Drath dienen zu verschiedenen Verwendungen und gehören daher zu den Halbfabrikaten.

m. Mineralische Säuren.

Die für uns wichtigsten sind:

Die Schwefelsäure, Vitriolöl, lat. acidum sulphuricum, franz. acide sulphurique, engl. sulphuric-acid, wird auf zweierlei Art gewonnen: 1. durch Verbrennen von Schwefel in Bleikammern (englische auch concentrirte Schwefelsäure), 2. durch trockene Destillation des Eisenvitriols (rauchende oder Nordhäuser Schwefelsäure). Die letztere Fabrikationsweise ist die ältere.

Salpetersäure, Scheidewasser, lat. acidum nitricum, franz. acide nitrique, acide azotique, eau forte, engl. nitric acid. wird erzeugt, indem man dem Salpeter Schwefelsäure zusetzt, mit welcher sich das Kali verbindet, wodurch die Salpetersäure frei wird.

Salzsäure, lat. acidum muriaticum, spiritus salis, franz. chlorhydrique, acide hydrochlorique, engl. muriatic acid, hydrochloric acid, spirit of salt; eine Verbindung mit Chlor und Wasserstoff, wird aus Kochsalz durch Uebergießen mit Schwefelsäure ähnlich dargestellt, wie die Salpetersäure aus dem Salpeter. Mit Salpetersäure gemischt, bildet sie das sogenannte Königswasser.

n. Salze.

Wir verstehen darunter die im Wasser löslichen Verbindungen von Säuren mit einer Basis.

aa. Verbindungen mit leichten Metallen und Metalloiden.

Borax, lat. borax, natrum boracicum, biboras sodae, franz. borax, borate de soude, engl. borax, borate of sodium, besteht aus Natron, Borsäure und Wasser.

Salmiak. Chlorsaures Ammoniak, lat. sal ammoniacum, ammonium muriaticum, franz. sel d'ammoniac, chlorure d'ammoniaque, engl. chloride of ammonium. Ebenfalls ursprünglich organischen Ursprungs, indem er früher aus Kameelmist hergestellt wurde, später und bis in unsere Tage wurde er aus thierischen Abfällen — Hörnern, Knochen, Klauen — und auf verschiedene Weise erzeugt; in neuester Zeit verwendet man die ammoniakhaltigen flüssigen Abfälle der Gasfabriken dazu.

Alaun, lat. alumen, franz. alun, engl. alum; schwefelsaure Kalithonerde. Ein Doppelsalz, eine Verbindung von schwefelsaurer Thonerde und schwefelsaurem Kali, Natron oder Ammoniak, weßhalb man auch diese 3 Sorten unterscheidet.

Potasche, kohlensaures Kali, lat. kali carbonicum, franz. potasse, perlasse, engl. potash, pearl ashes. Den Namen Potasche führen alle unreinen Sorten von kohlensaurem Kali. Die Potasche ist in sofern vegetabilischen Ursprungs, als sie aus Pflanzenaschen, durch Auslaugen und nachheriges Einkochen hergestellt wird und in diesem Zustande heißt sie rohe Potasche. Durch Ausglühen wird sodann die calcinirte Potasche erhalten.

Soda, kohlensaures Natron, lat. natrum carbonicum, franz. soude, carbonate de soude, engl. soda, carbonate of sodium; sie bildet sich in Steppen durch Auswittern, dann als Kruste in sogenannten Sodaseeen (Egypten, Armenien) und wird endlich aus der Asche verschiedener sodahaltiger See- und Meerpflanzen auf ähnliche Weise, wie die Potasche bereitet. Dies sind die natürlichen Sodasorten, welche durch die künstliche, seit Ende des vorigen Jahrhunderts aus Kochsalz bereitete Soda fast ganz verdrängt wurden.

Salpeter, lat. kali nitricum, nitrum, franz. salpètre, nitre, nitrate de potasse, engl. saltpetre, nitre, nitrate of potassium, potassique nitrate. Salpetersaures Kali, kommt sehr häufig natürlich da in heißen Gegenden vor, wo der Boden viele thierischen Ueberreste enthält, in gemäßigten Gegenden wird er aus dem Mauer- oder Kalksalpeter, am meisten aber wird künstlicher Salpeter auf verschiedene Weise, zum Theil als Nebenprodukt bei andern Fabrikationszweigen hergestellt.

Kochsalz, Salz, Chlornatrium; lat. sal. franz. sel, engl. salt, findet sich in der Natur überall fertig und darf nur entweder bergmännisch gewonnen oder aus seinen Auflösungen ausgeschieden und von Beimischungen oder Verunreinigungen befreit werden. Dasselbe wird gewonnen:

1. Als Steinsalz franz. sel gemme, engl. rock salt; welches in ausgedehnten Lagern in Begleitung von Gyps (unterhalb desselben) vorkommt.
2. Als Meer- oder Seesalz durch Abdampfen, nachherigem Reinigen durch Wiederauflösen und nochmaligem Abdampfen.
3. Als Steppensalz (ähnlich wie die natürliche Soda).
4. Quellsalz wird aus Quellen gewonnen, welche ihren Lauf ohne künstliche Leitung über Steinsalzlager genommen haben und soviel Salz enthalten, daß sich die Ausscheidung lohnt.

o. Verschiedene Steine.

Cement, lat. caementum, franz. ciment, chaux hydraulique, engl. cement. — Kalke, welche mehr als 8% Thon enthalten, haben die Eigenschaft, entweder für sich oder als Mörtel verarbeitet rasch zu erhärten. Sie sind daher bei Darstellung von Wasserbauten, unterirdischen feuchtgelegenen Gewölben von großem Nutzen und führen den Gesammtnamen „Hydraulische oder Wasserkalke, oder auch Wassermörtel“. Derartige Steine namentlich vulkanischen Ursprungs kommen in der Natur vor und dürfen nur gemalen werden oder werden sie künstlich bereitet. Früher kannte man nur den Traß, die Puzzolane und den Pausilippotuff, sämmtlich vulkanischen Ursprungs.

Die neuerdings in Aufnahme gekommenen unter dem Namen Cement bekannten Sorten sind hauptsächlich 25 bis 30 % thonhaltige Mergel: 1. der in England vorkommende sogenannte Roman Cement, und 2. der in England erfundene, nachher in andern Staaten aus Thon und Kalk dargestellte künstliche Portlandcement.

Mühlsteine, franz. pierres meulières, engl. millstones sind erst durch die neueren Communicationsmittel zu einem bedeutenden Handelsartikel geworden. Man hat folgende Sorten:

1. Granitmühlsteine aus der Schweiz und aus Savoyen.
2. Mühlsteine aus Porphyr mit eingesprengten Quarzkörnern, Coburg-Gotha.
3. aus Basalt oder Mühlsteinlava, an der untern Eifel; Andernacher oder rheinische Mühlsteine genannt.
4. französische aus Quarz, Departem. Seine-Marne.
5. aus kieseligem Sandstein. Nordhausen, am Harz, Schlesien, Sachsen, Böhmen, Oesterreich.

6. aus Keupersandstein, mittleres Neckarthal in Württemberg.

Schleifsteine, franz. pierres à aiguiser, meules à aiguiser, engl. grindstones, whetstones. Sie bestehen entweder aus ganz feinkörnigem Sandstein, oder aus Thon, oder aus Schieferkiesel, kommen aus verschiedenen Fundorten, oder werden aus den genannten feingemalenen Stoffen künstlich bereitet.

Probirsteine, franz. pierres de touche, engl. touch-stones sind schwarze schieferartige Kiesel oder andere Gesteine, welche nicht von Säuren angegriffen werden, z. B. schwarzer Basalt, schwarzer Jaspis.

B. Stoffe aus dem Pflanzenreich.

a. Verschiedene Genußmittel.

Thee, chines. tscha, lat. thea chinensis oder sinensis, franz. thé, engl. tea. Den ächten chinesischen Thee geben die Blätter des Theestrauches. Linné noch unterschied zwei Arten der Pflanze thea viridis (grüne Sorten) thea bohea (schwarze Sorte). Die Farbe rührt von der verschiedenen Behandlungsweise der Blätter her und somit gab der engl. Botaniker Sims der Pflanze die obige allgemeine Benennung thea chinensis.

Man unterscheidet

I. schwarze Sorten. Pekko (deutsch weißer Flaumthee), Oulong, Souchong, Congo, Bohea.

II. grüne Sorten. Songlo (Tannenzapfenthee), Tonkay, Haysan Skin, Haysan, Perl (Gunpowder u. Kaiserthee).

Durch die Holländer wurde die Theepflanze nach Java gebracht, der Javanische Thee soll aber dem chinesischen Thee nachstehen.

Der Paraguaythee wird aus der paraguay. Stechpalme, Ilex paragyarensis, bereitet.

Kaffee, franz. café, engl. cofee, Samen des Kaffeebaums Coffea arabica, weil man früher Arabien für das Stammland desselben hielt.

Aus seinem Stammlande, dem tropischen Ostafrika, kam der Kaffee nach Arabien und von da nach Java, wo er nach und nach in andere europäische Besitzungen verpflanzt wurde. Nach der Verschiedenheit des Bodens und der klimatischen Verhältnisse, der mehr oder weniger sorgfältigen Behandlung bildete sich nach und nach der Kaffee zu besonderen deutlich durch Ansehen und Qualität unterschiedene Sorten aus, welche nach den Orten ihrer Erzeugung benannt wurden. Die Unterscheidung wurde aber in neuerer Zeit, seit etwa 30 Jahren bedeutend erschwert, indem die Holländer wieder Kaffeepflanzen von den übrigen Ländern, z. B. Surinam, Cuba, Mocca, nach Java verpflanzten, diese in den ersten Jahren ihre mitgebrachten Eigenschaften behalten, nach und nach aber wieder in die eigentliche Javasorte übergehen. Unter den Javasorten wird der Sumatrakaffee immer noch als die geringste bezeichnet. Ein Artikel im Ausland von 1856 widerlegt dies, rechnet denselben zu den besseren, sagt aber, daß die Pflanzer vor der Ablieferung an die Regierung die Kaffeesäcke, um deren Gewicht zu erhöhen, ins Wasser tauchten, wo dann bis zu ihrer Ankunft dieselben wieder so weit abtrockneten, daß dies lange verborgen blieb, bis man endlich den Betrug entdeckte. Daß die Waare inwendig verderben mußte, ist natürlich. Die verschiedenen Sorten lernt man am besten aus Erfahrung und Anschauung kennen.

Kaffeesurrogate nennt man die Ersatz- oder Zusatzstoffe für Kaffee. Die kamen in Aufnahme, als in Folge der Napoleon'schen Continentalsperre und der Zerstörung der Kaffeepflanzungen auf Domingo durch die Neger die Preise des ächten Kaffee eine außergewöhnliche Höhe erreichten. Zuerst wurden hiezu verwendet:

Die Wurzeln der Wegwarte Cichorium Intybus L. Die Wurzelknollen des eßbaren Cypergrases, cyperus esculentus (Erdmandel, Mandelkaffee), zu welch beiden dann als Subsorrogate noch die gerösteten Möhren- und Zuckerrübenwurzeln gemischt wurden.

Andere übergehen wir, der sogenannte Eichelkaffee gehört unter die Arzneimittel.

Cacao, franz. cacao, engl. cocoa, die Samen des Cacaobaumes Theodrama Cacao L. Sie dienen zur Bereitung der Chocolade. Die verschiedenen Arten werden nach den Erzeugungsländern benannt.

Thee, Kaffee und Cacao enthalten ein Alcaloid, das Caffëin (Thëin), welches denselben ihre belebende Wirkung verleiht.

Zucker, sacharum, franz. sucre, engl. sugar, ein im Wasser löslicher, der weinigen Gährung fähiger Stoff, wird für den Handel aus dem Safte von zwei Pflanzengattungen bereitet

a. dem Zuckerrohr, sacharum officinarum L.

b. der Zuckerrübe, Runkelrübe. Beta vulgaris L.

Das erste Produkt, das man aus dem gekochten Safte gewinnt, heißt Rohzucker, muscowade. Durch wiederholtes Einkochen und Abdampfen des Rohzuckers und der bei Herstellung desselben zurückbleibenden Melasse, entstehen folgende namentlich durch die Grade und die Art ihrer Crystallisation verschiedene Sorten: Farin, Lomps, Melis, Candis. Die nicht crystallisirbaren Rückstände, Melasse, Syrup, dienen zur Bereitung von Branntwein u. dgl.

Die aus dem Zuckerrohr gewonnenen Rohzuckerarten werden in braune und weiße unterschieden und nach ihren Erzeugungsländern benannt.

Reis, lat. oriza, franz. riz, engl. rice, die Körner der Reispflanze oriza sativa L. Dieser Artikel wurde früher aus Italien und Carolina (Südstaaten der amerik. Union) zu uns gebracht. Schon seit längerer Zeit verwendet man die ostindischen billigen Sorten, von welchen die besseren Java dem Carolina beinahe gleich stehen. Sortenbenennung nach den Erzeugungsländern.

Hopfen, humulus, franz. houblon, engl. hops, die weiblichen Blüthen der Hopfenpflanze humulus lupinus L., ist in ganz Mitteleuropa einheimisch, dient als Würze, um das Bier haltbar zu machen; sein wirksamer Stoff ist von Alcaloid, das Lupulin. Der Hopfenbau hat in neuerer Zeit erstaunlich zugenommen, die Gesammtproduktion beläuft sich auf etwa 1 Million Centner.

Tabak, franz. tabac, engl. tabacco, heißen die zubereiteten Blätter einiger Arten Nicotiana, welche aus dem tropischen Amerika abstammen, nach und nach aber auf ihrer Reise um die Welt in allen Ländern gemäßigten Klimas Nachkommen zurückgelassen haben. Nicotiana tabacum L. macrophylla (Sprengel) rustica L. Die Sorten führen die Namen ihrer Erzeugungsländer; ihre Qualität hängt vom Klima, dem Boden und der Sorgfalt bei der Behandlung ab. Zu Rauchtabak eignen sich die weniger fetten Blätter. Durch feinen Geruch zeichnen sich die Havanna- und Venezuela-Tabake aus.

b. Gewürze.

Gewürze nennt man diejenigen Reizmittel, welche den Geschmack der Speisen angenehmer machen, deren Genuß aber unbeschadet der Gesundheit füglich entbehrt werden kann. Es ist daher unrichtig, wenn man das Kochsalz als unentbehrliches Gewürz bezeichnet, denn gerade weil es ohne Nachtheil für die Gesundheit nicht lange entbehrt werden kann, ist es kein Gewürz.

Wir zählen die Gewürze nach den Theilen der Pflanzen auf, welche als solche dienen.

aa. Blüthen und Blüthentheile.

Gewürznelken, lat. cariophyllae, franz. girofles, clous de girofles, engl. cloves. Die getrockneten Blüthenknospen des Gewürznelkenbaums cariophyllus aromaticus L.

Saffran, franz. safran, engl. safron (auch ein Farbenmaterial), die getrockneten oberen Theile des Pistills der Saffranpflanze, crocus sativus L., wird in Südeuropa angebaut. Zu einem Pfund getrocknetem Saffran bedarf man gegen 150,000 Saffranblumen.

bb. Unreife Früchte.

Pfeffer, lat. piper, franz. poivre, engl. pepper. Die unreifen Beeren des Pfefferstrauches, piper nigrum L.

Piment, franz. piment, tout-épîce, girofles ronds, engl. pimento, all-spice, Jamaica pepper. Die unreifen Beeren des Nelkenpfefferbaums, myrthus pimentus.

Vanille, franz. vanille, engl. vanilla, die unreifen Schoten einiger Schlingpflanzen, vornehmlich vanilla planifolia, vanilla sativa, Epidendron vanilla.

cc. Reife Früchte und Fruchttheile.

Cayenne-Pfeffer, franz. poivre de Cayenne, engl. cayenne oder cayan-pepper sind die gepulverten Beeren einer einjährigen Pflanze Capsicum baccatum. Hier ist auch der spanische Pfeffer, Capsicum annuum, zu nennen.

Muscatnüsse, franz. muscades, noix muscades, engl. nutmegs. Die Samen des Muscatnußbaumes myristica moschata (Thunberg),

Macis, Muscatblüthe, franz. macis, fleur de muscade, engl. mace, ist die, die Muscatnuß umgebende Samenhülse.

Zimmtblüthen, lat. flores cassiae, franz. clous de cassia, engl. cassia buds sind die Früchte des Cassienlorbeers, s. u. bei Rinden.

Sternanis, franz. badian, anis étoilé, engl. badiane, indian anise, die Früchte des Sternanisbaums illicium anisatum L.

Folgende fünf Gewürze sind die Samen von Dolden-(Schirm-)pflanzen.

Anis, franz. anis, engl. anis, von pimpinella anisum.

Fenchel, franz. fenouil, engl. fennel, von Anethum foeniculum oder foeniculum officinale.

Dill, franz. aneth, engl. Dill, von Anethum graveolens.

Coriander, franz. coriandre, engl. coriander, von coriandrum sativum.

Kümmel, franz. carvi, cumin de près, engl. caraway von carum carvi.

dd. Blätter und Kräuter.

Lorbeerblätter, lat. folia lauri. Die Blätter des Lorbeerbaums laurus nobilis.

Thymian, Kraut, Thymus vulgaris.

Quendel, „ „ serpyllum.

Majoran, „ origanum majorana.

Saturei, Bohnenkraut, satureja hortensis.

ee. Rinden.

Zimmt, franz. cannelle, engl. cinnamon von laurus cinnamomum L. oder cinnamomum ceylonicum.

Zimmtcassie, franz. canelle de chine, canelle commune, engl. common or China cinnamon von cinnamomum aromaticum. Chinesischer Zimmt.

Holzcassie oder Mutterzimmt, lat. cassia lignea, franz. casse en bois, engl. cassia-back.

Der zuerst genannte ist der ächte Zimmt, von Ceylon abstimmend, seit Jahren aber mit Erfolg auf Java gezogen.

ff. Wurzeln.

Ingwer, franz. gingembre, engl. ginger, die Wurzeln einer lilienartigen Pflanze Zingiber officinalis R. ammonnum Zingiber L

gg. Beilagen.

Senf, franz. moutarde, engl. mustard. Der Same von zwei krautartigen Schotenpflanzen, sinapis alba, sinapis oder Brassica nigra (Roth).

Als Beigewürz zum Senf ist zu erwähnen:

Esdragon, das Kraut der Artemisia dracunculus (Beifuß).

Soya, franz. u. engl. soy; ein Präparat aus der Soyabohne Dolichos soya L.

Trüffeln, franz. truffes, engl. truffles, ein Pilz, lycoperdum tuber Linné, nach andern Tuber cibaricum, tuber griseum.

Cappern, franz. câpres, engl. capers, die eingemachten Blüthenknospen eines Strauches, capparis spinosa L.

Gurken, lat. cucumis, franz. concombres, engl. cucombers, die unreifen Früchte mehrerer Arten cucumis.

Meerrettig, raphani rusticanae, die Wurzeln einer Art des Löffelkrautes. Cochlearia armoracia.

Pickles, engl. mixed pickles oder mix pickles, eine in Essig gelegte Mischung von verschiedenen meist unreifen Früchten und andern eßbaren Pflanzentheilen, z. B. junge Maiskolben, kleine Gurken, grüne Bohnen, Schnitten von gelben Möhren, Champignon, Blumenkohl, Spargelköpfe &c.

Weitere Beilagen werden unter den eingemachten Früchten aufgeführt.

c. Südfrüchte.

Unter diesem Gattungsnamen fassen wir die an den Küsten des Mittelmeeres vorzugsweise cultivirten eßbaren Früchte zusammen, wenn auch einige davon in den günstig gelegenen Orten Mitteleuropas vorkommen, wie z. B. an der Bergstraße am Fuße des Odenwaldes.

Johannisbrod, lat. siliqua dulcis, franz. caroube, engl. carob. Die getrockneten Schoten des Johannisbrodbaumes, ceratonia siliqua.

Mandeln, franz. amandes, engl. almonds. Die Samen des Mandelbaumes, Amygdalus communis. Die verschiedenen im Handel vorkommenden Sorten kommen von Spielarten derselben Spezies her.

Süße Mandeln, nach den Erzeugungsländern benannt. Bittere Mandeln, diese beiden mit harter Schale.

Schalen- oder Krach-Mandeln, mit weicher Schale.

Wallnüsse, lat. nuces, franz. noix, engl. walnuts, die Samen des Wallnußbaumes Juglans regia.

Haselnüsse, franz. noisettes, avelines, engl. hazelnuts, die Samen des Haselnußstrauchs Corylus avellana.

Kastanien oder Maronen, franz, chataignes, marrons, engl. chestnuts. Die Samen des sogenannten zahmen Kastanienbaumes Castanea vera L., nach andern facus castanea.

Oliven, franz. und engl. olives, die Früchte des Oelbaumes Olea europaca.

Pomeranzen, Orangen, Apfelsinen, franz. und engl. oranges, die Früchte des Pomeranzenbaumes Citrus aurantium.

Citronen, franz. citrons, engl. lemons, die Früchte des Citronenbaums Citrus medica, mit einer Abart, den Limonen.

Piniolen, franz. pignons, engl. pine-apple kernel, die Samenkerne der Pinie, Pinus pinea,

Pistazien, franz. pistaches, engl. pistachios. Die Samen des Pistazienbaumes Pistacea vera,

Datteln, franz. dattes. engl. dates, die Früchte der Dattelpalme Phönix dactylifera.

Ananas, franz. ananas, engl. pine-apple. Die Früchte der Bromelia ananas.

Feigen, lat. ficus, franz. figues, engl. figs. Die Früchte des Feigenbaumes ficus Carica.

Rosinen, in Süddeutschland Zibeben genannt, große Beeren,

Korinthen, in Süddeutschland Rosinen genannt, kleine Beeren,

sind die getrockneten Früchte von zwei Abarten des Weinstocks, vitis viniferae.

Melonen, franz. und engl. melons, die Früchte von Cucumis melo.

d. Obstsorten höherer Breiten.

aa. Steinobst.

Pflaumen oder Zwetschen mit ihren Varietäten, Prünellen ꝛc., fr. prunes pruneaux, engl. prunes.

Kirschen mit ihren Varietäten, franz. cerises, engl. cherries.

Schlehen, die Früchte des Schwarzdorns.

Aprikosen, franz. und engl. apricots (kann auch unter die Südfrüchte gezählt werden).

Pfirsiche, franz. pêches, engl. peaches.

Corneliuskirschen, Dürlitzen, Hartriegel, franz. cornonille.

Hagebutten, fr. gratte cul.

bb. Kernobst.

Aepfel, fr. pommes, engl. apples.

Birnen, fr. poires, engl. pears.

Quitten, franz. coin.

Mispeln, franz. nefle.

Weißdorn, Mehlfäßchen.

cc. Beeren.

Weintrauben, fr. raisin, engl. bunch of grapes.

Johannisbeere, fr. groseille, engl. currant.

Stachelbeere, fr. gr. à maquereau, engl. gooseberry.

Heidelbeere, fr. airelles, engl. whortleberry.

Preiselbeere, franz. airelle rouges, engl. cran berry.

Erdbeere, fr. fraises, engl. strawberry.

Himbeere, fr. framboise, engl. raspberry,

Brombeer, fr. baie de ronce, engl. blackberry.

Maulbeere, fr. mure, engl. mulberry.

e. Zubereitete und conservirte Früchte.

Hieher gehören Citronen und Pomeranzenschalen (Citronat Orangeat) und andere mit Zucker eingemachte ganze Früchte, dann die gedörrten Obstsorten, ferner die nach dem in neuerer Zeit sehr verbesserten Verfahren von Appert conservirten Früchte ꝛc.

f. Sämereien.

aa. Getreide und Hülsenfrüchte.

Weizen, fr. blé, engl. wheat.

Spelz, Dinkel, Vesen, fr. épeautre, engl. spelt.

Einkorn, fr. petit épeautre, engl. the one grained wheat.

Emmer, fr. blé amidonier,

Roggen, fr. seigle, engl. rye.

Gerste, fr. orge, engl. barley.

Hafer, fr. avoine, engl. oat.

Hirse, fr. und engl. millet.

Mohrhirse.
Mais, fr. mais, engl. Türkey Corn.
Buchweizen, fr. blé noir, engl. buckwheat.
Erbsen, fr. pois, engl. pies.
Linsen, fr. lentilles, engl. lentils.
Bohnen, fr. fèves, engl. beans.
Wicken, fr. vesces, engl. vetch.
Ackerbohnen, fr. fèves de marai, engl. hogs bean,

bb. Oel- und Gespinnstsamen.

Leinsamen, lat. semen lini, fr. graine de lin, engl. linseed.
Hanfsamen, lat. s. cannabeae, fr. chenevis, engl. hemp seed.
Rapssamen, lat. s. brassicae, fr. colza, navette, engl. rape seed.
Leindotter, lat. s. camelinae, fr. grain de cameline, engl. Gold of pleasure.
Mohnsamen, lat. s. papaveris, fr. grain de pavot, engl. poppy seed.
Sesam, lat. s. sesami, fr. grain de sésame, engl. oily grain.

cc. Futtersamen.

Kleesaamen.
Luzerne.
Esparsette.
Grassamen sind die Saamen verschiedener Gräser und Futterkräuter, welche zur Anlegung künstlicher und zur Verbesserung natürlicher Wiesen dienen.
Canariengras.
Wiesenfuchsschwanz.
Thimoteusgras.
Kriechende Schmelle.
Französisches Raygras, Wiesenhafer.
Goldhaber.
Wiesenrispe.
Wiesenschwingel.
Rohrschwingel.
Schafschwingel.
Engl. Raygras.
Ital. „

dd. Waldsamen.

Waldsamen sind die Samen derjenigen Waldbäume, welche in besonderen sogenannten Kulturen künstlich nachgezogen werden, besonders bei Nadelwaldungen und unter diesen wieder die der sogenannten Weißtanne und der Rothtanne.

g. Verschiedene mehlhaltige Wurzeln, Knollen Zwiebeln und andere Gewächse.

Kartoffeln, franz. pomme de terre, engl. potatoes.
Sagopalme.
Pfeilwurz.
Verschiedene Blumenzwiebel. Die Zwiebel verschiedener Zierpflanzen, mit denen die Gönninger (Württemberg) Samenhändler einen bedeutenden Handel nach allen 5 Welttheilen treiben.

h. Hölzer und Holzwaaren.

Dieselben zerfallen in Nutz- oder Werkhölzer und in Farbhölzer; einige derselben finden auch in der Medicin Anwendung.

Von außereuropäischen Nutzhölzern nennen wir:

Mahagoniholz, franz. bois d'acajou, engl. mahagony-wood. Kommt in mehreren Sorten in den Handel, welche sich hauptsächlich durch ihr Gewicht unterscheiden; als das beste gilt das von Haiti oder Domingo (ächtes M. Holz), welchem das Cuba und das am wenigsten gesuchte afrikanische folgen. Verwendung: zu Möbeln und Fournieren.

Das Madeira- auch Zuckerkisten- oder wildes Mahagoniholz. Verwendung: zu Zuckerkisten, Cigarrenkisten, Bleistiften.

Cedernholz, fr. bois de cèdre, engl. cedar-wood; das Libanon-Cedernholz kommt nicht in den Handel, dagegen das spanische Cedernholz und das weiße Cedernholz, ferner vorzüglich zur Fassung der Bleistifte das rothe Cedernholz, fr. bois de cèdre rouge, engl. red cedar-wood.

Ebenholz, fr. bois d'ébène, engl. ebony-wood, sehr dichte und harte, aus verschiedenen Tropenländern stammende Hölzer, von mehr oder weniger schwarzer Farbe. Wird hauptsächlich in der Kunsttischlerei verwendet.

Palisanderholz, fr. palissandre, engl. palixandre-wood, black rose-wood, auch Jacarandaholz. Ueber die Abstammung dieses röthlichbraunen, aus Brasilien kommenden Holzes ist nichts Bestimmtes bekannt. Es wird hauptsächlich zu Möbelfournieren verwendet.

Rosenholz, fr. bois de rose, engl. rose-wood und andern Bäumen ebenfalls nach abweichenden Angaben. Es wird zu Tischlerarbeiten verwendet.

Purpurholz, fr. bois pourpre, engl. purple-wood. Ist anfänglich dunkelgrau, wird dann violet und geht später ins Purpurrothe über.

Campherholz, fr. bois de camphre, engl. camphor-wood, das Holz des Campherbaumes, welcher von den Botanikern verschieden benannt wird, von Linné laurus camphora, von andern Cinnamomum camphora oder Camphora officinalis.

Mehrere dieser ausländischen Hölzer, namentlich das Rosen- und Campherholz und andere hier nicht genannte zeichnen sich durch ihren Wohlgeruch aus.

Von europäischen Nutzhölzern nennen wir mit Weglassung der leicht zu ergänzenden französischen und englischen Benennungen folgende:

Akazienholz, Zwetschen, Kirschen, Weichsel, Birnen, Aepfel, Buchs, Roßkastanien, Ahorn, Linde, Hartriegel, Esche, Weide, Pappel, Ulme, Wallnuß, Haselnuß, Buche, Hainbuche, Eiche, Birke, Erle, Taxus, Tanne, Föhre oder Fichte, Lerche.

Farbhölzer.

Blauholz oder Campecheholz; Fernambuk, Rothholz; Sapanholz (unächter Sandel); Sandelholz; peruan. Rothholz; Gelbholz, ächtes.

Arzneihölzer.

Guajakaholz, Bitterholz, Weißes Sandelholz, Sassafras, Wachholderholz, Sadebaumholz.

C. Thierreich.

Wir führen, da die lateinischen Namen hier weniger Werth haben und die ausländischen leicht nachzuschlagen sind, nur die bekannten deutschen Namen an.

a. Speisewaaren.

Austern, Schnecken, Hummern (Seekrebse), Süßwasser-Krebse, Fische: Lachs, Aal, Forellen, Stockfische, Häringe, Sardellen; Caviar (der getrocknete Rogen des Hausen).

Ferner: gesalzenes (Pöckel-) Fleisch, Würste, Schinken, Gänsebrüste, Gänselebern, Gansleberpasteten, Rinds- und Schweineschmalz, Butter, Käse, Eier und Honig.

b. Verschiedene Rohstoffe und Halbfabrikate.

Häute, Felle, Haare, Federn, Fischbein und Elfenbein, **Knochen**, Hörner, Schildpat, Gedärme und Sehnen. — Guano, Poudrette.

Anhang.

Aa. Fabrikate aus dem Mineralreich.

1. Abtheilung. Glas, Porzellan und Töpferwaaren.

Glas besteht aus Kieselsäure (Kieselerde), gewöhnlich Quarzsand, zum Flintglas Feuerstein, welche durch Alkalien, gewöhnlich Kalk oder Potasche, in Fluß gebracht werden. Sorten: Tafelglas, Spiegelglas, Hohlglas zc.

Porzellan. Hauptbestandtheil: Porzellanerde (verwitterter Feldspath, Kaolin).

Steinzeug, Mineralwasserkrüge, Senf- und Apothekertöpfe aus sehr hartgebranntem Thon und Fayence.

Wedgwoodmasse, feinere Thonwaaren, ebenfalls hart gebrannt.

Gewöhnliche Töpferwaaren.

Steinzeug, Porzellan und die meisten Thonwaaren werden gewöhnlich glasirt, d. i. mit leicht flüssigen Mineralien, welche im Feuer verglasen, überzogen. Man verwendet hiezu Bleiglanz, Glätte, bei Steinzeug auch nur Kochsalz. Unglasirtes Porzellan heißt Bisquit.

2. Abtheilung. Metallindustrie.

Blech- und Drathfabrikation. Verschiedene Gußwaaren, als Oefen, Kochgeschirr, sodann Schmiedewaaren, Waffen, Werkzeuge zc.

Bb. Fabrikate aus dem Pflanzenreich.

1. Abtheilung. Mehlprodukte und Teigwaaren.

Grüne Kerne (unreife Roggen) zu Suppen.

Astrachankerne (von tartar. Buchweizen) desgl.

Graupen, Gries, Mehl, Kleie, Malz, Arrowroot (Satzmehl der ostindischen Pfeilwurz), ächter und Kartoffel-Sago, Stärke und Stärkemehl aus Weizen und Kartoffeln, getrocknete Kartoffeln, Revalenta, eine Mischung von Linsen-, Mais-, Gersten- und Sorghummehl.

Teigwaaren: Nudeln, Eiernudeln, Fadennudeln (Vermicelles), Maccaroni, façonirte Teigwaaren zc.

2. Abtheilung. Destillir- und Gährprodukte.

Wein, Apfelwein (Cider), Bier, Alkohol, die ätherischen Oele*), Branntwein, Rum (aus Melasse), Arak (aus Reis und Melasse), Genever (engl. Gin), ein Wachholderbranntwein, Heidelbeergeist, Kirschengeist (aus süßen), Rosoglio und Marascino (aus sauren Kirschen), die verschiedenen Sorten Liqueure, endlich Essig.

3. Abtheilung. Holzwaaren.

Stammholz, Schnittwaaren; als: Bretter, Bohlen, Diele, Rahmschenkel, Latten, Faßdauben und Faßböden, Fourniere, Packkisten, Möbel.

---

*) Dieselben werden in einem eigenen Abschnitte Seite 629 genannt.

Cc. Fabrikate aus dem Thierreich.

Gerberei und Kürschnerei: Leder, Rauch- oder Pelzwaaren, Leim.

II. Eintheilung nach ähnlichen Eigenschaften geordnet.

D. Waaren aus allen drei Naturreichen mit ähnlichen chemischen Eigenschaften.

1. Harze, Balsame, Gummi-Arten, Gummiharze, verschiedene Ausscheidungen.

Früher bezeichnete man in den Preislisten der Droguisten fast alle verhärteten Pflanzenausscheidungen mit dem Namen Gummi; jetzt trennt man dieselbe je nach ihrer Löslichkeit in die oben genannten Abtheilungen.

Die in diesem Abschnitte aufgeführten mineralischen Harze sind sämmtlich organischen Ursprungs; wir werden bei den betreffenden Arten das Nöthigste sagen. Die Pflanzenharze fließen, gewöhnlich bei Verletzungen der Rinde, häufig in Verbindung mit ätherischen Oelen aus und erhärten meistens an der Luft. Sie schmelzen in der Wärme, sind in Wasser nie, die meisten aber in Alkohol, einige in ätherischen Oelen löslich. Die im weichen bis flüssigen Zustande verbleibenden Harze nennt man Balsame. Gummi nennt man die im Wasser, aber nie in Alkohol löslichen Ausflüsse der Pflanzen und rechnet hiezu auch die Pflanzenschleime, welche im Wasser blos zu einer zähen Masse aufquellen.

Gummiharze oder Milchsäfte endlich lösen sich weder in Wasser noch in Alkohol ganz auf, sie bilden ein Gemenge von Harzen und Gummi.

Indessen herrscht noch manche Unsicherheit bezüglich der Eintheilung der hieher gehörigen Stoffe in die eine oder andere der genannten Classen.

Harze.

Erdharz, Asphalt, Judenpech, Bitumen; Bruch muschlig, erweicht in der Hand, schmilzt bei + 80° R., löst sich theilweise in Alkohol, vollkommen in warmen ätherischen und fetten Oelen. Fundorte: Palästina, franz. Depart. du Nord, Cuba. Asphalt von Lobsan, Depart. Niederrhein, und von Seyfell im Dep. Ain wird aus asphalthaltigen Mineralsubstanzen gewonnen; es sind mit Kalk vermischte Asphalte oder Bergtheere. Verwendung zu Straßenpflaster ꝛc.

Bernstein, franz. ambre jaune, succin, engl. amber, ist ein vorweltliches, aus der Steinkohlenperiode stammendes Nadelholz-Baumharz, dessen ursprünglicher flüssiger Zustand sich noch deutlich erkennen läßt. Er findet sich an der preußischen Ostseeküste zwischen dem kurischen und dem frischen Haff. Die Stücke werden nach Größe und Reinheit sortirt.

Copal (resina Copal), kommt als amerikanischer und als ostindischer Copal in den Handel. Nach gewöhnlicher Angabe soll der amerikanische das Harz eines Baumes Hymenaea courbaril, der ostindische von Canarium bengalense sein. — Die Zeitschrift „Vorwärts! Magazin für Kaufleute," Neue Folge Bd. VIII. enthält S. 193 einen dem polytechn. Notizblatt entnommenen Artikel: „Die verschiedenen Sorten von Copal", nach welchem der Copal, wie der Bernstein das Harz von einem untergegangenen Baumgeschlecht sein und nur der Copal von Manilla aus zwei noch lebenden Baumarten gewonnen werden soll. Verwendung zu technischen Zwecken.

Copaïvbalsam, Perubalsam, Tolubalsam, Mekkabalsam werden sämmtlich in der Medicin verwendet.

Elemi, Verwendung in der Technologie und Medicin.

Mastix, Technik.
Guajak, Medicin.
Dammar, Technik.

Ladanum, Parfümerie.
Jalappe, Medicin.
Benzoe, Kosmetik.

Storax, Parfümerie.

Sandarak, Technik.

Terpentin, gewöhnlicher und französischer, Technik.

Fichtenharz, gewöhnliches, desgl. amerikanisches, ist der in Wasser eingeweichte und zwischen Tüchern ausgepreßte Terpentin.

Colophonium, allgemein, sind die eben genannten Fichtenharze, nachdem sie von ihren ätherischen Oelen und von Wasser befreit wurden.

Colophonium — Bernstein= — bleibt zurück, wenn dem Bernstein sein ätherisches Oel und die Bernsteinsäure durch Destillation entzogen wird. Man verwendet hiezu die geringsten Sorten.

Theer nennt man das flüssige, aus wässerigen, öligen und harzigen Theilen bestehende Produkt der trockenen Destillation organischer Körper. Man gewinnt denselben hauptsächlich aus den Wurzelstöcken verschiedener Nadelhölzer, sowie aus Stein=, Braunkohlen und Torf.

Gummi arabicum, geringere Sorte G. embavi, noch geringere Gummi gedda. Sodann

Barbarisches, Senegal=, austral.= und Bassora=G., von mehreren Arten Acatia.

Traganth (Pflanzenschleim). Sämmtliche werden technisch verwendet. Nur selten wird das Kirschgummi verwendet.

Dextrin, Stärkegummi, wird durch Erhitzung der Kartoffelstärke unter Zusatz von Malzextract erzeugt und dient häufig als Ersatz der Acacien=Gummisorten.

Von Milchsäften (Gummiharzen) erwähnen wir

Bdellium, Myrrhe, } Verwendung in der Medicin.

Weihrauch. Verwendung beim Gottesdienst.

Euphorbium oder Wolfsmilch (Gummiharz). Medicin.

Kautschuk, verschiedene Arten. Technik.

Gummigut. Malerei.

Opium,
Stinkasant, Teufelsdreck
Ammoniakgummi,
Opoponak,
Galbanum oder Mutterharz
Scammonium, } Medicin.

Guttapercha. Der eingedickte Milchsaft der Isonanda gutta wird zu technischen Zwecken verwendet.

Verschiedene Ausscheidungen.

Manna. Der getrocknete Saft der Mannaesche, fraxinus ormis, wächst in Unteritalien. Verwendung: Medicin.

Aloë. Der eingedampfte Saft von verschiedenen Arten der Gattung Aloë, welche beinahe sämmtlich im südlichen Afrika einheimisch sind und von dort in andere Welttheile verpflanzt wurden. Verwendung: Medicin.

Drachenblut. Der eingedickte Saft von dracaena draco, Drachenbaum (afrik. Drachenblut) und von einer Palmart, Calamus draco (ostindisches Drachenblut). Letzteres kommt häufiger in den Handel. Verwendung: Färberei, Malerei, namentlich auch zum Färben des Zahnpulvers (Kosmetik).

Gummilack und Schellack, ein harzartiges Produkt; es soll nach einigen Angaben der in Folge des Stiches oder Bisses der Lackschildlaus aus den Blättern milchsaftführender Bäume ausschwitzen und die Thierchen überziehen; nach andern Angaben sollen die Thierchen den Saft selbst ausschwitzen und von demselben über=

zogen werden. Vielleicht sind beide Angaben richtig. Der harzartige Stoff sitzt eben an den Blättern fest. Durch einen den Thierchen inwohnenden Farbstoff wird die Masse roth gefärbt. Roh heißt das Harz Stocklack und wenn der Farbstoff extrahirt ist, Schellack. Auflöslich in Alkohol. Verwendung: zu Weingeistfirnissen und zum Ausfüllen der Goldwaaren, zu Kitt u. s. w.

2. Aetherische Oele.

Aetherische, flüchtige Oele sind flüssige, meist farblose, im Wasser nicht oder sehr wenig, im Alkohol, Aether und in Fetten leicht lösliche Stoffe; sie sind diejenige Substanz der Pflanzen, welche denselben den Geruch verleiht und riechen daher sehr stark nach den Pflanzen, aus welchen sie gezogen werden. Geschmack meistens scharf. — Bringt man von einem solchen Oele etwas auf Papier, so entsteht ein Fettfleck, welcher aber bald wieder verschwindet, weil sich das Oel verflüchtigt, daher der Name. An der Luft verdicken sie allmählich zu einem festen Harze. Nur eine der bekannten Sorten kommt in festem Zustande vor (der Campher) und halbfest (butterartig) das Rosenöl. Die ätherischen Oele werden durch Destillation der Blüthen oder Früchte, Blätter, Stengel oder auch der ganzen Pflanze gewonnen.

a. Medizin.

Bernsteinöl, oleum succini.
Rautenöl, ol. rutae.
Cajeputöl, ol. cajeputi.
Senföl, ol. sinapis.
Muscatblüthenöl, ol. macidis.
Angelicaöl, ol. angelicae.
Diltöl, ol. anethi.
Corianderöl, ol. coriandri.
Bilsenkrautöl, ol. hiosciami.
Krausemünzeöl, ol. menthae crispae.
Poleiöl, ol. pulegii.
Salbeiöl, ol. salviae.
Dostenöl, ol. origani.
Melissenöl, ol. melissae.
Ysopöl, ol. hyssopi.
Eisenkrautöl, ol. verbenae.
Camillenöl, blaues, ol. chamomillae.
„ römisches, ol. cham. romanae.
Arnicaöl, ol. arnicae.
Schafgarbenöl, ol. millefolii.
Rainfarnöl, ol. tanaceti.
Baldrianöl, ol. valerianae.
Campheröl, ol. camphoratum.
Sassafrasöl, ol. sassafras.
Lorbeeröl, ol laurinum expressum (ausgepreßtes) und ol. laur. destilatum (destillirtes).
Sevenöl, ol. sabinae.
Cubebenöl, ol. cubebarum.

b. Medicinische und technische Verwendung.

Terpentinöl, ol. terebinthinae.
Krummholzöl, ol. templinum.

c. Medicin und Parfümerie.

Cascarillöl, ol. cascarillae.
Nelkenöl, ol. caryophillorum.
Heliotropöl, ol. heliotropii.
Rosmarinöl, ol. anthos oder ol. roris marini.
Thymianöl, ol. thymi.
Quendelöl, ol. serpylli.
Lavandelöl, ol. lavandulae.
Zimmtöl, ol. cinnamomi.
Zimmtcassienöl, ol. cassiae cinnamomeae.
Cardamomenöl, ol. cardamomi.

d. Medicin- und Liqueurfabrication.

Bittermandelöl, ol. amygdalarum amararum.
Anisöl, ol. anisi.
Fenchelöl, ol. foeniculi.

Pfeffermünzöl, ol. menthae piperitae.
Wermuthöl, ol. absynthii.
Wachholderöl, ol. baccarum juniperi.
Calmusöl, ol. calami aromatici.

e. Medicin, Parfümerie und Liqueurfabrikation.

Kümmelöl, ol. carvi.
Kreuzkümmelöl, ol. cumini.

f. Parfümerie und Liqueurfabrikation.

Citronenöl, ol. citri. Sternanisöl, ol. anisi stellati. Orangenschalenöl, ol. corticis aurantiorum.

g. Parfümerie.

Bergamottöl, ol. Bergamottae.

Pomeranzenblüthenöl, ol. naphae. ol. neroli.

Petit grain, Bigarradia-Oel, aus den Blättern des Pomeranzenbaums.

Rosenöl, ol. rosarum.

Patschuli, Patchuli, von Pogostemon Patchonli, dessen Kraut ebenfalls zu Parfüm dient. Nach Vorwärts! Magazin für Kaufleute. Neue Folge I. S. 37 soll es das Kraut von Plectranthus crassifolius sein.

3. Fettwaaren.*)

Fette, Fettwaaren, entweder flüssige oder feste, bestehen aus einem sauren Bestandtheil, der Fettsäure und aus Glycerin (Oelsüß). Die Fettsäure ist entweder flüssig und heißt Oelsäure, Oleïnsäure, oder fest, krystallinisch, Talgsäure, Stearïn- oder Margarinsäure. Je nachdem die Menge der Oleïn- oder Stearïnsäure in dem Fette vorwiegend ist, ist es fester oder flüssiger. Die Fette sind nicht flüchtig, in Wasser unlöslich, lösen sich dagegen in Terpenthinöl, Aether und in ätzenden Alkalien auf, die thierischen Fette finden sich in den betreffenden Thieren fertig gebildet, auch die fetten Pflanzenöle finden sich in den Samen, aus welchen sie durch Pressen dargestellt werden.

a. Pflanzenstoffe.

1. Trocknende Oele.

Hanföl, zu Seifenbereitung.
Leinöl, zu Firnissen.

2. nicht trocknende.

Mohnöl wird verwendet zu Speiseöl und in der Medecin.

Nußöl, " " " Oelmalerei, Beleuchtung und die besseren Sorten zu Speisen.

Leindotteröl zur Beleuchtung.

Sonnenblumenöl kommt hauptsächlich aus Rußland, zu Speisen.

Mandelöl, " "

Olivenöl zu Speisen, Beleuchtung, Technik.

Sesamöl, " " "

Ricinusöl. Medicin, auch zur Beleuchtung.

Rüböl, Beleuchtung und Technik.

Palmöl, Seifenfabrikation.

Cocusnußöl, "

*) Die ausschließlich in der Medicin gebräuchlichen Fette folgen bei den Arzneiwaaren.

Die beiden letztgenannten kommen in fester butterähnlicher Gestalt in den Handel, Olivenöl, Rüböl sind gewöhnlich flüssig, erstarren aber in der Kälte zu einer butterähnlichen Masse.

b. Thierische Fette.

Talg, Unschlitt, franz. suif, engl. tallow, ist das im thierischen Körper sich um die Nieren und Gedärme ansetzende Fett. Für den Handel wichtig ist der Talg der wiederkäuenden Hausthiere — Rinder und Hämmel; weniger bedeutend ist der Schweinetalg, unter dem Namen Schmeer bekannt.

Thran ist das Fett, welches aus dem Specke verschiedener Walthiere, Cetaceae gewonnen wird, z. B. vom Walfisch, Finnfisch, Potfisch, (Kaschelot), Robben (Seehunde), Walroß, und dient vorzüglich in der Gerberei. Leberthran. Ol. jecoris aselli, franz. huile de morne, engl. codliver-oil aus den Lebern des Stockfisches, dient in der Gerberei und Medicin.

c. Verschiedene Fettstoffe.

Erdwachs, Bergwachs, Ozokerit (vergl. Asphalt S. 627). Kommt in der Moldau vor und wird wie Wachs geschmolzen zu Kerzen verarbeitet.

Parraffin, wegen seiner geringen Verwandtschaft zu andern chemischen Verbindungen so genannt; ist wachsartig, und wie das flüssige Photogen, Mineral- oder Schieferöl, ein Steinkohlentheerprodukt.

Petroleum, Erdöl findet sich natürlich in Quellen — hauptsächlich Amerika, Pensylvanien u. Canada und kommt gereinigt in den Handel.

Pflanzenwachs, japanesisches aus dem Samen des Wachssumach.

Palmenwachs, aus dem Stamm der Wachspalme und der Caranaubapalme.

Myricawachs, aus den Beeren der Myrica cerifera.

Chinesisches Wachs von der Schildlaus coccus chinensis, welches dort auf den Zweigen einer Eschenart gezogen wird und Bienenwachs.

Stearinsäure ist die mit Alkalien verseifte und nachher wieder mit Säure zersetzte von Glycerin befreite feste crystallinische Substanz, welche zu den bekannten Kerzen verwendet wird, welche daher Stearinsäurekerzen heißen sollten.

Walrath, heißt eine sich in der Schädelhöhle des Kaschelots findende fettartige Substanz, welche ähnlich behandelt, wie die Stearinsäure und ebenfalls zur Kerzenfabrikation verwendet wird.

d. Seifen- und Lichterfabrikation.

Seifen nennt man die Verbindungen der Fettsäuren mit Kali oder Natron. Die weichen Seifen Schmierseifen, bestehen aus Oleïnsäure u. Kali, hierzu wird hauptsächlich das Hanföl und Leindotteröl, Thran u. dgl. verwendet, während die festen Seifen aus Olivenöl, Palmöl, Cocosnußöl, vorzüglich aber aus Talg mit Kali oder Natron verfertigt werden. Zu den festen Seifen gehört auch die zum Leimen des endlosen Papiers dienende Harzseife.

Zu Kerzen, Lichtern verwendet man Talg, Stearinsäure, Wachs, Wallrath, Paraffin, Photogen und nennt sie nach diesen Stoffen.

E. Waaren von ähnlicher technischer Darstellung.

Spinn-, Web- und Flechtstoffe.

Flachs oder Lein, franz. lin, engl. flax nennt man die Fasern des Stengels der Flachspflanze, linum usitatissimum. Die Sorten werden nach den Erzeugungs-

ländern benannt und der Werth nach der Feinheit der Faser bestimmt. Dasselbe gilt vom Hanf, franz. chanvre, engl. hemp, der aus den Bastfasern des Stengels der Hanfpflanze besteht, er wird hauptsächlich zu Seilerarbeiten, Packleinwand und Segeltuch verwendet.

Baumwolle, franz. coton, engl. cotton, ist der wollige Stoff, welcher die Samen der verschiedenen Arten der Baumwollstaude, umgiebt. Heimath das östliche Asien; sie wird aber jetzt in allen Welttheilen kultivirt. In Beziehung auf Qualität steht die amerikanische aus den Südstaaten der Union oben an. Im Handel unterscheidet man nach den Erzeugungsländern; nordamerikanische aus den neun südlichen Staaten, afrikanische, vorzüglich die ägyptische und die von Algier, ostindische, mit dem Gesammtnamen Surate, von Kleinasien und Syrien und von Europa, aus der Türkei (macedonische).

Jute oder Dschut besteht aus den Bastfasern einiger Arten einer krautartigen Pflanze, Corchorus capsularis und C. olitorius L. Bis in die neueste Zeit wurden die ordinären Jutgewebe — namentlich Packsäcke fertig aus Ostindien bezogen. Jetzt werden solche auch in Europa gefertigt.

Manillahanf, franz. chanvre des Philippines, engl. Manila hemp, die Faser mehrerer Arten Pisang.

Neuseeländer Flachs, die Blattfasern der Blattlilie Phormium tenax. Wird vorzüglich zu Tauen verwendet.

Wolle, Schafwolle, franz. laine, engl. wool ist die gekräuselte oder lockige Haarbekleidung der Schafe. Die oben genannte Beschaffenheit gekräuselt oder lockig bildet den ersten Grund der Eintheilung in Krämpel- (Streich-) oder in Kammwolle, deren weitere Eintheilung nach der Feinheit des Fadens erfolgt, wie man ferner nach den Productionsländern Sächsische, Schlesische, Ungarische, Australische u. s. w. unterscheidet. Weiter ist zu unterscheiden, ob die Wolle von lebenden oder von todten (geschlachteten Thieren) kommt und endlich kommt das Alter in Betracht, indem die Wolle von Lämmern stets abgesondert verhandelt wird.

Vicugna, Lama, Alpaca, Arten des Schafkameels, liefern eine lockige Wolle, von welcher namentlich die Vicugna sich durch Feinheit und Glanz auszeichnet.

Kameelhaar, vom ein- und zweibuckeligen Kameel.

Ziegenhaar (Angora oder Mohair), das lange Haar der Ziegen, besonders der Angoraziege.

Seide, franz. sôie, engl. silk, nennt man das eigenthümliche Gespinnst, womit die Seidenraupe Bombix mori sich vor der Verpuppung einspinnt. Diese Raupe lebt auf dem weißen und schwarzen Maulbeerbaum. Die Heimath der Raupe ist Ostasien, wo die Seidenzucht schon seit mehreren tausend Jahren bekannt ist. Die Puppen heißen Cocons.

Spinnerei und Zwirnerei.

Außer der Seide, welche nur von den Cocons abgehaspelt werden darf, müssen alle vorhin genannten Producte gesponnen werden, was früher mit der Hand geschah, bis seit etwa hundert Jahren die Spinnmaschinen in Anwendung kamen. Die Gespinnste heißen Garn. Werden mehrere Fäden zusammengedreht (gezwirnt), so erhält man Zwirn, Faden, und unterscheidet nun Strickgarne und Webgarne.

Die Seidencocons sind mit einer flockenartigen Hülle umgeben und enthalten eine klebrige Substanz, erstere muß entfernt, letztere, damit die Fäden beim Abhaspeln nicht reißen, aufgelöst werden, was beides durch Peitschen in heißem Wasser (purgiren) geschieht. Aus der flockigen Hülle wird eine geringe Sorte, die Floretseide hergestellt, die abgehaspelte Seide heißt Rohseide. Diese wird gezwirnt und je nachdem sie beim Gewebe zur Kette oder zum Einschlag dienen soll Organsin- (Kette-) Seide oder Tramseide (Einschlagseide) genannt.

Aus sämmtlichen obigen Stoffen werden nun die verschiedenartigsten

Gewebe

verfertigt. Sie alle aufzuzählen wäre eine Unmöglichkeit, da namentlich die Mode jedes Jahr neue Namen und Muster bringt. Indessen sind für den Handel mit den überseeischen Gegenden einige Benennungen schon seit über hundert Jahren unverändert geblieben und müssen stets in derselben Breite, Länge und Verpackung geliefert werden. Dies gilt namentlich von Leinwandsorten.

Nach den Stoffen, aus welchen sie gefertigt werden, giebt es nun Leine (Flachs oder Hanf) Baumwolle, Wolle, Seide. Leine und Baumwolle (weniger Leine und Wolle) aber destomehr Wolle und Baumwolle, dann Leine und Seide, Wolle und Seide u. s. w. Die so eben berührten alten Leinwandsorten heißen Creas, Platilles, Bretagnes und eine eigne Art Gewebe sind die Bänder.

III. Eintheilung nach der Verwendung.

1. Arzneiwaaren.

Die Arzneiwaarenkunde erfordert ein eigenes Studium. Wir müssen uns daher, nur um keine Lücken zu lassen, auf die Aufzählung der Waaren beschränken, und geben bloß die in den Apotheken gebräuchlichen lateinischen Namen. Bei den Pflanzentheilen setzen wir die lateinischen Benennungen vor und wo die deutschen mit denselben gleichlautend sind, lassen wir dieselben weg.

a) Mineralische und chemisch-pharmaceutische Präparate, Verbindungen mit organischen Säuren.

Aetzkali, Kalihydrat, lat. Kali causticum, lapis causticus.

Salmiakgeist, Aetzammoniak, Salmiak-Spiritus, flüssiges Ammoniak.

Reines kohlensaures Kali, lat. Kali carbonicum purum, sal tartari, cineres clavellati depurati.

Doppeltkohlensaures Kali, lat. Kali bicarbonicum.

Chlorsaures Kali, lat. Kali chloricum, K. oxymuriaticum.

Essigsaures Kali, lat. Kali aceticum.

Doppeltkohlensaures Natron, lat. Natrum bicarbonicum.

Schwefelsaures Natron (Glaubersalz), lat. Natrum sulphuricum. crystallisatum.

Weinsaures Natronkali, Seignette-Salz, Natronweinstein, Schwanensalz, lat. tartarus natronatus.

Kohlensaures Ammoniak, englisches Riechsalz, flüchtiges Laugensalz, Hirschhornsalz, lat. Ammonium carbonicum, sal alcali volatile.

Salpeter, lat. Kali nitricum, nitrum.

Kohlensaure Bittererde, lat. Magnesia carbonica, magnesia alba.

Schwefelsaure Magnesia (Bittersalz), lat. sal amarum.

Citronsaure Bittererde, lat. Magnesia citrica.

Arsen und Arsenik, s. S. 612.

Antimonbutter, Spießglanzbutter, lat. chloretum stibii s. antimonii, butyrum antimonii.

Essigsaures Zinkoxyd, lat. Zincum aceticum (bildet in Wasser aufgelöst das bekannte Augenwasser).

Rothes Quecksilberoxydul, lat. mercurius praecipitatus ruber, hydrargyrum oxydatum rubrum.

Schwarzes Quecksilberoxydul, lat. hydrargyrum oxydulatum purum.
Sublimat, Quecksilberchlorid, lat. hydrargyrum muriaticum corrosivum.
Calomel, Quecksilberchlorür, lat. hydrargyrum muriaticum mite, mercurius dulcis.
Salpetersaures Silberoxyd, Höllenstein, lat. argentum nitricum, lapis infernalis.
Weinstein, saures weinsaures Kali, doppeltweinsaures Kali, lat. tartarus, kali tartaricum.
Brechweinstein. Weinsaures Antimonoxydkali, lat. tartarus stibiatus, tartarus emeticus.

b) Pflanzentheile.

aa. Wurzeln. Radices.

R. alcannae. Radix altheae, Eibisch. R. angelicae, Engelwurz. R. arnicae, Fallkraut. R. aronis, Zehrwurz, Aronswurzel. R. asari, Haselwurz. R. bardanae, Kletten. R. belladonnae, Tollkirschen. R. bryoniae, Zaunrüben. R. caincae. R. calami, Kalmus. R. caricis, Riedgras, rothe Graswurz. R. carlinae, Eberwurz. R. caryophyllatae, Nelkenwurz. R. chinae, China- oder Pockenwurz. R. oder Bulbus colchici, Herbstzeitlose. R. colombo. R. curcumae. R. ellebori oder hellebori, Nieswurz. R enulae, Alantwurz. R. filicis, Farnkraut, Wurmfarn. R. galangae, Galgantwurzel. R. gentianae, Enzian. R. graminis, Quecken. R. imperatoriae, Meisterwurz. R. ipecacuanhae, Brechwurz. R. ireos, Veilchenwurz. R. jalappae. R. levistici, Liebstöckel. R. liquiritiae, Süßholzwurz. R. ononidis, Hauhechel. R. parellae, Parellflechte. R. petroselini, Petersilien. R. pimpinellae, Bibernell. R. polygalae, amarae, Kreuzwurz. R. polypodii, Engelsüß. R. pyrethri, Bertramwurz. R. rathanhiae. R. rhapontici, Rhapontis-Rhabarber. R. rhei, Rhabarber. R salep. R. saponariae, Seifenkrautwurz. R. sassaparillae. R. scillae, Meerzwiebel. R. senegae. R. serpentariae virginianae, Schlangenwurz. R. taraxaci, Löwenzahnwurz. R. tormentillae. R. valerianae, Baldrianwurz. R zedoariae, Zittwer. R. zingiberis, Ingwer.

bb. Hölzer, siehe vornen.

cc. Rinden, Cortices.

Cortex Alcornoco. C. angusturae. C. auranthiorum, Pomeranzenschalen. C. cascarillae C. chinae. C. citri, Citronenschalen. C. frangulae, Faulbaumr. C. geoffroyae, Wurmr. C. granati, Granatschalen. C. ligniquassiae, Cassienholzr. C. mezerei, Seidelbast. C. pruni, Pflaumenbaumr. C. quercus, Eichenr. C. radicis granati, Granatwurzelr. C. Rhamni, Wegdornr. C. salicis, Weidenr. C. simarubae, Ruhrr. C. ulmi, Ulmenr.

dd. Stengel, Kräuter und ganze Pflanzen (Stipides, St. Stengel, Stiele, Herba, H. Kraut, ganze Pflanzen.

H. abrotani. H. absynthii, Wermuth. H. aconiti oder napelli, Eisenhut, Sturmhut. H. agrimoniae oder eupatoriae, Odermennigkraut. H. altheae, Eibisch. H. anthos, Rosmarin. H. arnicae, Fallkraut. H. asperulae, Waldmeister. H. basilici, Basilienkraut. H. belladonnae, Tollkirschen. H botryos, Jesuitenthee. H. calendulae, Ringelblumen. H. cannabis, Hanf. H. capillorum veneris, Frauenhaar. H. cardui benedicti, Kardobenedictenkraut. H. chamaedryos. H. chelidonii, Schölkraut. H. centaurii, Tausendgüldenkraut. H. cicutae oder conii, Schierling. H. digitalis, Fingerhut. H. farfarae, Huflattig. H. fumariae, Erdrauch. H. galeopsis, Hanfnessel. H. glechomae oder H. hederae, Gundermannskraut. H. gratiolae, Gottesgnadenkraut. H. hyosciami, Bilsenkraut. H. hysopi, Ysop. H. jaceae, Dreifaltigkeitskraut, Stiefmütterchen. H. lapulae hepaticae. H. ledi oder roris marinis

sylvestris, Mottenkraut. H. lobeliae, Lobelienkraut. H. majoranae, Majoran. H. malvae, Käsepappel. H. mari, Katzengamander. H. marubii albi, weißes Andorn- oder Gottvergessenkraut. H. matico, Maticokraut. H. matricariae, Mutterkraut. H. meliloti, Steinklee. H. melissae, Melissen. H. menthae crispae, Krausemünze. H. menthae piperitae, Pfeffermünze. H. millefolii, Schafgarbe. H. nicotianae, Tabakskraut. H. origani cretici, spanischer Hopfen. H. orig. vulgaris, Dostenkraut, Wohlgemuth. H. polygalae, Kreuzblume. H. pulegii, Poley. H. pulmonariae, Lungenkraut. H. pulsatillae, Küchenschellenkraut. H. rutae, Rauten. H. sabinae, Sevenkraut. H. salviae, Salbei. H. saponariae, Seifenkraut. H. scolopendrii, Zungenfarn. H. scordii, Knoblauchgamander. H. serpylli, Quendel. H. spigeliae, westindisches Wurmkraut. H. strammonii, Stechapfelkraut. H. tanaceti, Rainfarn. H. thymi, Thymian. H. trifolii fibrini, Bitterklee, Fieberklee. H. uvae ursi, Bärentrauben. H. verbasci, Wollblumenkraut. H. veronicae, Ehrenpreis, Bachbunge.

ee. Blätter, Folia.

F. Aurantii, Pomeranzenblätter. F. belladonnae, Tollkirschen. F. Bucco, Buccobl. F. cochleariae, Löffelkraut. F. digitalis, Fingerhut. F. farfarae, Huflattich. F. hyosciami, Bilsenkraut. F. lauri, Lorbeerebl. F. lauro cerasi, Kirschlorbeerblätter. F. malvae, Käsepappel. F. matico. F. Rhododendri, Alpenrosen. F. Rutae hortensis, Rauten. F. Sennae, Sennesblätter. F. Toxicodendri, Giftsumachblätter. F. uvae ursi, Bärentraubenblätter. F. Turiones pini, Fichtensprossen.

ff. Algen, Pilze, Flechten.

Lichen carragheen, irl. Perlmoos (besser Flechte). Lichen islandicus, isl. Moos (Flechte). Fucus amylaceus, Stärketang. Muscus oder fucus helminthochorton, corsik. Wurmmoos. Agaricus albus oder Boletus laricis, Lerchenschwamm. Agaricus igniarius oder chirurgorum, Feuer- oder Blutschwamm. Fungus sambuci, Hollunderschwamm.

gg. Blüthen und Blüthentheil, Flores.

Fl. acaciae, Akazienblüthen. Fl. altheae, Eibischblüthen. Fl. arnicae, Fallkrautblüthen. Fl. carthami, Saflorblüthen. Fl. cassiae, Zimmtblüthen. Fl. centaurii, Tausendguldenkrautblüthen. Fl. chammomillae, Chamillenblüthen. Fl. chammomillae romanae, römisch desgl. Fl. cyani, Kornblume. Fl. granati, Granatblätter. Fl. kosso, Kosso. Fl. lamii, Taubnessel. Fl. lavandulae, Lavendelblüthen. Fl. liliorum convallium, Maiblumen. Fl. malvae arboreae, Käsepappelblätter. Fl. malvae sylvestris, Fl. millefolii, Schafgarbenblüthen. Fl. naphae oder aurantiorum, Pomeranzenblüthen. Fl. paeoniae, Gichtrosen. Fl. persicae, Pfirsichblüthen. Fl. primulae veris oder Fl. paralyseos, Schlüsselblumen. Fl. rhoeados, Klatschrosen. Fl. roris marini, Rosmarin. Fl. rosarum rubrarum, Rosenblätter. Fl. sambuci, Holderblüthe. Fl. spilanthis, Fleckenblumenköpfchen. Fl. tanaceti, Rainfarnblüthen. Fl. tiliae, Lindenblüthen. Fl. verbasci, Wollenblumen. Fl. violarum, Veilchen.

hh. Samen und Früchte, Semina.

Semen Abelmoschi oder grana moschata, Bisamkörner. S. anethi, Dillsamen. S. anisi stellati, Sternanis. S. cannabis, Hanfsamen. S. cardui mariae. S. carvi, Kümmel. S. cataputiae oder ricini majores, große Purgirkörner. S. cataputiae minoris, kleine Purgirkörner. S. colchici, Zeitlosen. S. coriandri, Koriander. S. cucumeris, Gurkenkerne. S. cucurbitae, Kürbsenkerne. S. cumini, Kreuzkümmel. S. Cydoniorum, Quittenkerne. S. cynae oder santonici oder contra, Wurmsamen. S. erucae, Runkensamen. S. foeni graeci oder S. trigonellae, Bockshorn- oder Hornkleesamen. S. foeniculi, Fenchel. S. foeniculi aquatici oder semen phellandri, Roßfenchel, Wasserfenchel. S. hyosciami, Bilsenkraut. S. lini, Leinsamen. S. lycopodii, Bärlappsamen. S. melonum, Melonenkerne. S. nigellae sativae oder melanthii, Schwarzkümmel. S. paeoniae, Gichtrosensamen. S. papaveris, Mohnsamen. S. petroselini, Petersiliensamen. S. psylli, Flöhsamen. S. ricini majoris, und nuces

catharticae, Purgirkörner. S. sabadillae, mexik. Läusesamen. S. sinapeos, Senf. S. staphidis agriae, Stephans- oder Läusekörner. S. stramonii, Stechapfelsamen. Nuces vomicae, Brechnüsse. Poma colocynthidum, Coloquinten. Cocculi di Levante, Kokelskörner, Fisch- oder Läusekörner. Cassia fistula, Purgir- oder Röhrencassia, pulpa cassiae, Cassienmark. Baccae jujubae, Brustbeeren. B. berberidis, Berberizen. B. juniperi, Wachholderbeeren. B. mororum, Maulbeere. B. sambuci, Holdertrauben. B. myrtilli, Myrthen. B. alkekengi, Judenkirschen. B. cubebarum, Cubeben. — Heidelbeere, Brombeere, Himbeere 2c. siehe bei Obstsorten. Anacardia occidentalis & orientalis, west- und ostind. Elephantenläuse.

ii.

Die ätherischen Oele, Arzneihölzer, Harze, haben wir oben schon aufgezählt. Von Pflanzenfetten werden Mohn-, Lein- und Hanföl, ferner Ricinusöl ebenfalls in den Apotheken verwendet. Nennen wir jetzt noch die verschiedenen Extrakte, eingedickten Säfte, Alcoloiden der meisten dieser Pflanzenstoffe, so werden wir wohl wenig übersehen haben.

c) Thierische Arzneistoffe.

Hier nennen wir Moschus, Zibeth, Ambra, Bibergeil, Canthariden (spanische Fliegen), Blutegel, Wachs, weiche Seifen.

2. Produkte zu technischer Verwendung.

a. Zu verschiedenen Zwecken.

Mineralreich und chemische Präparate.

Schwefelsäure, Potasche, Soda, Kochsalz, Alaun, Eisen- und Kupfervitriol, Aetzkalk sind schon oben im ersten Abschnitte behandelt worden und es sind noch zu nennen:

Aetznatron, natrum causticum, zur Seifenfabrikation und zum Bleichen.

Schwefelsaures Kali, Kali sulphuricum, zur Alaunfabrikation.

Unterschwefligsaures Kali, Kali hypersulph., Photographie.

Schwefelsaures Natron, Natrum sulphur., zur Glas- und Ultramarinbereitung.

Chlorkalium, Kalium chloratum, zur Kalisalpeterfabrikation.

Wasserglas,
Chlorkalium,
Chlormangan, } zu verschiedener Verwendung, hauptsächlich zu feuerfesten Anstrichen.

Cyankalium, Kalium cyanatum.
Zink Salmiak, } Galvanoplastik.

Chlorzink, zincum muriaticum, zum Imprägniren von Hölzern, um solche vor Fäulniß zu bewahren.

Braunstein, magnesia nigra, zum Färben der Gläser und zum Bleichen.

Weinstein, zur Bereitung der Weinsäure.

b. 1. Gerberei.

Mineralreich: Alaun, zur Weißgerberei.

Dividivi-Schoten.

Bablah (indischer Gallus).

Galläpfel, die durch den Stich einiger Arten der Gallwespen in die Blät-

ter verschiedener Eichenarten entstandenen Auswüchse. Die Sorten werden nach den Erzeugungsländern oder nach den Ausfuhrorten benannt.

Knoppern, ähnliche Auswüchse auf einigen in Ungarn vorkommenden Eichenarten.

Quercitron, die Rinde von einer in Nordamerika einheimischen Eichenart.

Die Rinden verschiedener einheimischer Bäume, vorzüglich Eichen-, sodann Weiden-, Ulmen-, Roßkastanien-, Erlen und Birkenrinde. Die Weidenrinde soll vorzüglich bei der Juftenbereitung angewendet werden.

Sumach, Schmack, die Blätter und Zweige des Gerbersumach.

Catechu, der eingedickte Saft verschiedener Pflanzen, namentlich von acacia catechu.

Gambier, desgleichen von Uncaria Gambir und Nauclea Gambir, beide kommen aus Ostindien, letzterer namentlich von Singapore zu uns.

Kino, ebenfalls ein eingedickter Saft von verschiedenen theils in Afrika, theils in Ost- und Westindien, theils in Neuholland einheimischen Pflanzen.

b. 2. Färberei und Zeugdruck.

Mehrere der in der vorigen Abtheilung aufgezählten Stoffe dienen auch in der Färberei.

Mineralische und chemische Präparate.

Kupferchlorid, cuprum muriaticum, Färberei und Cattundruck, grün.

Pinksalz, Zinnchlorid-Chlorammonium, hellroth.

Kupfervitriol und Eisenvitriol zu schwarzen Beizen in Verbindung mit Gerbstoffen.

Eisenchlorür, chloretum ferrosum, Seide und Wolle, blau.

Schwefelsaures Eisenoxyd, Beize und zu Rostfarben auf Seide und Garn.

Salpetersaures Eisenoxyd, nitras ferricus, in Verbindung mit Blutlaugensalz zu Herstellung von Berlinerblau, ferner zur Hervorbringung der Nankinfarbe auf Baumwollzeugen.

Eisenchlorid, chloretum ferricum, Beize für schwarz und blau.

Schwefelsaures Manganoxydul, Chlormangan,	Färberei	und Cattundruck.	Bisterfarben.
Salpetersaures Bleioxyd,	„	„	gelb.
Zinnsalz, chloretum stannosum,	„	„	roth.
Wolframsaures Natron,	„	„	„

Essigsaure Thonerde, Beizmittel.

Essigsaures Eisenoxydul, liquor ferri acetici, Beize zu schwarz, grau und braun.

Essigsaures Manganoxydul, Färberei und Druckerei, braun.

Salpetersaures Quecksilberoxydul, Beize für Hutmacher, Cattundrucker, schwarz.

Essigsaures Eisenoxyd, Beize für Hutmacher, Cattundruck, schwarz.

„ Kupferoxyd (Grünspan), Hutmacherei, schwarz.

Antimonbutter, Gelbfärben des Glanzleders.

Zinnsaures Natron, Zeugdruck und Färberei, zur Erhöhung der Farbtöne.

Zinncomposition, desgl., besonders in der Scharlachfärberei.

Essigsaures Zinnoxyd, ebenfalls zur Erhöhung der Farbentöne.

Gelbes Blutlaugensalz, Rothes „ „	Färberei und Druckerei, blau, Mischungen, schwarz.

Rothes chromsaures Kali, Beizen, gelb in allen Schattirungen.
Gelbes „ „ wird aber wenig mehr verwendet.
Weinstein als Beize, Alaun als Bindemittel.
Salmiak als Reinigungsmittel.

Pflanzenstoffe.

Hierher gehören vorerst die schon oben genannten Farbehölzer, ferner die im vorigen Abschnitte angeführten, zugleich in der Färberei dienenden Gerbstoffe, als: Bablah, Galläpfel: schwarz, Catechu, Gambier: braun, Quercitron: gelb und grün; ferner:

Krapp oder Färberröthe, die Wurzeln der Rubia tinctorum. Holland, Türkei, Elsaß und Rheinpfalz, Umgegend von Avignon.

Curcuma, Gelbwurz (vgl. Arzneipfl.), gelb auf Seide und Wolle, nicht haltbar.

Berberizenwurzel, gelb in allen Stoffen.

Safflor, Blüthen vom Carthamus tinctorius, roth auf Seide, nicht haltbar.

Gelbbeeren, Kreuzbeeren von verschiedenen Rhamnusarten, gelb und grün.

Orlean, aus der breiartigen Fruchthülle von Bixa orellana, orangegelb.

Wau, das Kraut von Reseda luteola, gelb, nicht sehr haltbar.

Färberscharte, Kraut von Serratula tinctoria, gelb.

Färberginster, Stengel von Genista tinctoria, gelb.

Eingekochte und Gährungsprodukte für die Färberei sind Orseille und Persio, für nicht haltbares Blau und Violett und Rosa auf Seide, aus Flechtenarten dargestellt; Indigo und Waid aus den Blättern von Indigofera und Isatis tinctoria durch Gährung bereitet.

Obgleich der Waid immer noch als Farbmaterial bezeichnet wird und in manchen sogar neueren Werken über Waarenkunde des Waid immer noch als einer Zuthat in die Indigoküppe gedacht wird, so haben uns schon vor mehreren Jahren rationelle Färbereibesitzer versichert, daß der Waid nur noch zu den historischen Erinnerungen der Färbereikunst gehört.

Der Indigo, als dessen Vaterland das tropische Asien bezeichnet wird, wird jetzt beinahe in allen tropischen Gegenden gebaut und zuerst nach seinen Ursprungsländern und dann je nach den Qualitäten benannt und bezeichnet.

Betrachten wir die Pflanzenfarben näher, so bemerken wir, daß nur Krapp, Orlean, Indigo wirklich haltbare Farben liefern; die übrigen sind durch die dauerhaften chemischen Farbestoffe beinahe verdrängt und namentlich kommen die dauerhaften feurigen Anilinfarben für roth und violett immermehr in Aufnahme.

Von thierischen Farbstoffen führen wir kurz Cochenille, Kermes (weniger bedeutend) und Gummilack sämmtlich für Roth an.

b) 3. Bleichstoffe.

Salpetersäure, Unterschwefligsaures Natron, Mangankali, Chlorkalk, Braunstein.

c) Anstreichfarben (Oel- und Leimanstrich).

Als Anstreichfarben dienen theils natürliche, theils künstlich bereitete Stoffe. In den Preislisten der Farbenhändler und auch in Büchern werden noch viele Farben genannt, welche fast gar nicht mehr gebraucht werden, — namentlich sind die blauen Kupferfarben durch das Ultramarin und die gelben Bleifarben durch die Chromfarben beinahe ganz verdrängt worden. Sodann kommt ein und derselbe Stoff häufig unter verschiedenen Benennungen vor. So kommt, um mit den natürlichen Farben zu beginnen, die dunkle Braunkohle als Cölnerumbra, Cölnererde, Cölnerbraun, Kesselbraun, van Dick-Braun, Caßlerbraun vor. Die Ockerfarben von hellbräun-

lich-gelb bis zu braunroth führen ebenfalls verschiedene Namen. Die in Franken, der Rheinpfalz und im ehemaligen französischen Herzogthum Berri gegrabenen Sorten kommen als Ocker in den Handel. Die italienischen Ockerarten werden wir unter den feineren Malerfarben anführen. Zu den am meisten gebräuchlichen Anstreichfarben gehören noch das Schweinfurter Grün, Arsenik und Kupfer (eine geringere Sorte ist das Neuwieder Grün); Chromgrün, Chromgelb, Ultramarin, Zinnober, Bleiweiß. Zu weißen Anstrichen, welche nur vorübergehende Wirkung bezwecken, z. B. von Särgen, Decorationen wird auch wohl Kreide und Pfeifenerde verwendet. Dem Stoffe nach (Kohle) dem Mineralreich, dem mittelbaren Ursprunge nach dem Pflanzenreiche gehört die als Kienruß allgemein bekannte schwarze Anstrichfarbe an. Endlich das englische Roth, colcothar, caput mortuum, welches bei der Bereitung der Schwefelsäure aus Eisenvitriol (Nordhäuser Säure) als Rückstand bleibt.

d) Feine Malerfarben.

Zur Feinmalerei können alle oben genannten Farben verwendet werden, die Ockerfarben,*) fein geschlemmt, ihr Feuer durch Glühen erhöht, sämmtlich aber fein gerieben, werden sie zur Wassermalerei entweder in kleine Tafeln, runde Pastillen geformt oder in Muschelschalen gefüllt. Die Tafeln und Pastillen nennt man häufig Saftfarben,**) weil sie gar nicht oder schwach decken sollen, den Schalfarben wird Weiß beigemischt, damit sie decken; sie dienen zur Gouachemalerei, bei welcher auf dunkel angelegtem Grund die Lichter aufgetragen werden.

Außer den im vorigen Abschnitte genannten mineralischen Farben werden noch die meisten bei der Färberei aufgeführten Pflanzen und thierischen Stoffe durch geeignete Bindemittel, als sogenannte Lackfarben, zur Wassermalerei hergestellt. Indigo, Berlinerblau, Safflor, Krapp, Kreuzbeere. Dazu kommen noch Gummigutt; dann chinesische Tusche und Bister und als Uebergang zu den thierischen Farben das Knochenschwarz. Von thierischen Farben die Carminfarben (Cochenille-Präparate), Sepia und das aus Kameelmist bereitete prachtvoll feurige Indische Gelb.

e) Farben zur Glas-, Porzellain- und Email-Malerei.

Die meisten dieser Farbstoffe haben die Eigenschaft, in der Hitze zu verglasen; sie werden deßhalb durch Einbrennen mit ihrem Grundstoff verbunden. Wir nennen: Kupferasche, Zinnasche, Bleiasche, Bleiglätte, Schmalte, Pinkcolour, Borax, Goldpurpur.

f) Trocknende Stoffe.

Sie werden in der Regel den Anstrichfarben beigemischt und zusammen mit Oel feingerieben: Zinkvitriol, Bleizucker, Bleiglätte, borsaures Zinkoxyd, schwefelsaures Manganoxyd.

g) Firnisse und Lacke.

nennt man diejenigen meist durchsichtigen Anstrichmittel, welche den damit überzogenen Gegenständen ein glattes, glänzendes Aussehen verleihen und dieselben vor äußeren Eindrücken, namentlich vor Feuchtigkeit schützen sollen; sie bestehen theils aus Auflösungen von Harzen in Alkohol oder Terpentinöl, oder aus Leinöl mit einem oder einigen der obigen Trockenmitteln gekocht, oder aus Auflösungen von Harzen mit Terpentinöl in Leinölfirnissen.

---

*) Italienischer Ocker, terra di Sienna gebrannt und ungebrannt.

**) Saftfarben sind eigentlich nur die in Wasser löslichen.

Die hiezu verwendeten Harze sind Copal, Dammar, Sandarak, Bernstein-Colophonium, zu Weingeistfirnissen hauptsächlich Schellack. Den Firnissen, namentlich den zur Politur von feinen Möbeln verwendeten Weingeistfirnissen werden oft Farbstoffe beigemischt.

h. Polir- und Schleifmittel.

Außer den im ersten Abschnitte genannten Schleif- und Abziehsteinen gehören hieher: Smirgel, Diamantpulver, Tripel, bayerischer Kalk, Bimsstein, Zinnasche, Polirroth.

i. Zündstoffe, Schießbedarf, Kunstfeuerwerkmaterial.

Phosphor, chlorsaures Kali zu Streichzündhölzern.

Salpeter, Kohle, Schwefel zu Schießpulver. Knallquecksilber zu Zündhütchen auf Feuerwaffen.

Schießbaumwolle.

Zur Herstellung von farbigem Feuer beim Kunstfeuerwerk, sowie zu bengalischem Feuer: Schwefelsaurer Strontian oder Cölestin; Chlorstrontian und salpetersaurer Strontian zu Roth. Chlorsaurer Baryt, Kupferchlorid, Borax zu Grün. Schwefelantimon, Realgar zu Weiß. Natrium zu Gelb. Kupfervitriol zu Blau.

3. Schreib- und Zeichenmaterial.

Diesen Abschnitt müssen wir in seinem weitesten Sinne auffassen und daher dazu rechnen: Schreib-, Zeichnen-, Druck-, Kupferdruck-, Seiden-, Durchpaus-, gefarbte Umschlag-, Carton- und endlich Packpapier. Federn und zwar Gänse-, Raben-, Schwanenfedern und Stahlfedern, sodann schwarze und farbige Tinten, Streusand — gewöhnlicher und farbiger (farbige Glimmertheile oder Bronze enthaltend), Blei- und farbige Stifte und Lineale, wozu dann sachgemäß Oblaten, Siegellack, Packlack, Siegelstöcke, Tintenzeuge, Federhalter, Bleistifthalter, Reisfedern, Federwischer, Brief- und Actenbeschwerer; ferner Schreibbücher, Schreibhefte, Notizbücher, Brieftaschen, Schreibmappen u. dergl. gehören. Dann sind zu nennen sämmtliche Malerfarben, Pinsel, Wischer, schwarze Kreide, Winkel, Schwunghörner, Palette, Reisbretter.

Viele dieser Gegenstände — Tintenzeuge, Briefbeschwerer, Stahlfederhalter, Etuis mit Bleistiften, Mappen u. dergl. gehören schon in das Fach der Galanteriewaaren, da die Industrie allem aufbietet um in Stoff, Form stets neues und geschmackvolleres zu bringen. Nehmen wir nur zwei der genannten Artikel. Welcher Absprung von den einfachsten Briefbeschwerern aus Letternguß — eine viereckige Platte mit einem Aeffchen 2c. als Handhabe — dann, zugleich als Oblatenbehälter dienend, ein Frosch von Bronze, dessen Rücken aufgeklappt werden konnte bis endlich zu den feinsten Beschwerern aus Alabaster mit Goldblech verziert, und dann die einfachen sogenannten Tintenspiker von Horn bis zu den eleganteſten Taschenschreibzeugen.

Ein noch weiteres Feld zur Ausbildung des Geschmackes bieten

4. Die Schmuck-, Galanterie- und Bijouteriewaaren,

mit welchen wir so eben schon den Anfang gemacht haben: Schmuckfedern, künstliche Blumen, Leder- und Papiergalanterie (Etuis, Körbchen, Handschuhschachteln), dann Perlmutter, Schildpatt, Lava, Stahl, sogar Zinn, Gold, Silber, Marmor, Alabaster, Porzellan, Perlen, Korallen, Edelsteine, Papiermaché — und was der Arbeiter hier aus todten Stoffen bildet, das sucht

5. Die Conditorei

aus organischen Stoffen zu formen: Weizenmehl, Kraftmehl, Pflanzensaft und Zucker sind das Material; wenn wir die Erzeugnisse der Conditorei von den Zuckerbrezeln, Zimmtsternen, Traganthfigürchen bis zu den prachtvollsten Tafelaufsätzen verfolgen, so sehen wir kein Gewerbe mehr, sondern eine Kunst, welche in ihren Leistungen der Schmuckindustrie nicht nachsteht. Ein großer Theil der Conditoreiwaaren dient nicht allein für das locale Bedürfniß, sondern bildet von den ordinären Lebkuchen bis zu den feinsten Pariser Zuckerwaaren bedeutende Handelsartikel; ebenso

6. Die Spielwaaren,

welche einzeln aufgezählt, mehrere Seiten füllen würden. Nur das sei gesagt, daß gerade zu sehr vielen dieser Waaren die Abfälle von andern Gewerben verwendet werden. — Holzabfälle der Schreiner zu Bauspielen, Scheerabfälle der Tuchscheerer zum Bedecken der Thiere u. dergl.

Endlich nennen wir noch

7. Waaren zur Verwendung in der Landwirthschaft.

Die Sämereien haben wir schon oben angeführt und haben nur noch an die verschiedenen künstlichen Düngmittel und die landwirthschaftlichen Maschinen zu erinnern.

Indem wir hier den Abschnitt über Waarenkunde schließen, glauben wir den Beweis geliefert zu haben, daß es rein unmöglich ist, diesen Theil der Handelswissenschaft auf ein paar Bogen erschöpfend abzuhandeln, hoffen aber, daß unsere jungen Leser sich angeregt finden werden, die Quellen aufzusuchen, wo sie ihre Wißbegierde stillen können; außer den verschiedenen Werken über allgemeine Waarenkunde und über einzelne Waarengattungen, enthalten Zeitschriften, z. B. das Magazin für Kaufleute, die Handelswelt, das Ausland, Wieks illustrirte Gewerbezeitung, sodann Reisebeschreibungen manche schätzbare Artikel; aber aufgesucht, gelesen und studirt wollen sie sein.

Anhang.

Verschiedene Usanzen im Waarenhandel.

Die Aufzählung aller Gebräuche im Waarenhandel, wie die Art der Verpackung, Bestimmung der Preise u. s. w. würde einen eigenen Band füllen. Wir müssen uns daher auf die Erklärung der verschiedenen Gewichts- und Werthabzüge beschränken.

Unter den Gewichtsabzügen kommt zuerst die Tara in Betracht. Dieselbe wird vom Brutto- oder Sporcogewichte, d. h. dem Gewichte der Waare mit der Umhüllung, abgezogen.

Man unterscheidet 1) wirkliche, reine Tara, Nettotara genannt, wobei die Umhüllung wirklich gewogen wird. 2) Durchschnittstara, wobei eine Anzahl Colli gestürzt werden und das durchschnittliche Ergebniß dann für die ganze Partie als Tarasatz genommen wird, z. B. bei Thee. 3) Reducirte Tara, wobei die Tara des Bezugsortes nach der Factura mit Anwendung fester Proportionalzahlen reducirt wird. 4) Uso- oder usanzmäßige Tara, wo dieselbe ein für allemal feststeht (natürlich nach früheren Ermittlungen), z. B. bei Rohzucker, in Hamburg bei Kaffee, Pfeffer rc. 5) Gesetzliche Tara ist die von den Zollämtern für Tara in Abzug gebrachte Vergütung.

Die Usotara wird häufig, die gesetzmäßige stets in Prozenten angegeben. Außer der Tara wird auf manchen Plätzen und bei manchen Waaren noch ein weiterer Gewichtsabzug unter dem Namen Gutgewicht gewährt.

In Hamburg beträgt dasselbe bei Waaren, welche per 100 ℔ verkauft werden, 1 %, bei solchen, welche per 1 ℔ verkauft werden, ½ %. Ausnahmen machen Raffinade, deren Preis für 1 ℔ notirt wird mit 1 % Gutgewicht vom Nettobetrage. Havana- und Brasilzucker, Preis per 100 ℔ Gutgewicht in Kisten ¾ % (in Auction 1 %). Das Gutgewicht wird in Hamburg vom Bruttogewicht und zwar kaufmännisch gerechnet, d. h. 49 ℔ bleiben unberücksichtigt, 50 ℔ gelten für volle 100. Beträgt das Gutgewicht ½ %, so wird zuerst 1 % gerechnet und dann halbirt. An den holländischen Seeplätzen wird zuerst die Tara und erst vom Reste das Gutgewicht gerechnet.

Neben dem Gutgewicht bestehen noch Abzüge als Supertara, Abschlag, Refactie u. dergl. und häufig kommt es vor, daß dieselben in den Facturen nicht einmal namentlich benannt werden, man vergleiche die Conto finti in der Arithmetik S. 324.

Als Werthabzüge kommen in Betracht die unter dem Namen Disconto oder Sconto, Decort, Contant, Rabatt, Meßzahlung, Goldagio, Bonification oder auch wie bei den Gewichtsabzügen unter gar keinem Namen bewilligten Vergütungen. Da die wahre Bedeutung dieser Wörter häufig verwechselt wird, so müssen wir dieselbe voranstellen.

Ist eine Waare auf Ziel verkauft und wird vor Verfall unter Abzug gewisser Prozente (meistens ½ % per Monat) bezahlt, so heißt der Abzug Sconto oder Disconto.

Ist baare Zahlung zum voraus bedungen, so wird, was eine wahre Spiegelfechterei ist, der Abzug, den man gewähren muß, vorher auf den Preis geschlagen und dann gleich am Facturabetrag wieder entweder ohne Benennung, oder mit der Bezeichnung „Contant“, in Hamburg als Decort in Abzug gebracht: dieser Abzug beträgt 1—2½ %, in Hamburg, wo er namentlich bei Platzverkäufen gebräuchlich ist, 1 %, bei Tabak 1½ %.

Discont, Contant, Decort werden in der Regel vom hundert berechnet. Der Rabatt hatte in früheren Zeiten ähnliche Bedeutung, wie der Discont, wurde jedoch, da neben längeren Zahlungsfristen auch ein höherer Prozentsatz gewährt wurde, nach Prozenten auf hundert berechnet. Solcher Rabatt betrug z. B. in Amsterdam und Hamburg 8 % pro Jahr und betrug demnach bei folgenden Artikeln für die beigesetzten Zahlungsfristen:

In Amsterdam:

22 % für 33 Monate für italienische und levantische Seide.
14 „ „ 21 „ „ spanische und portugiesische Wolle.
12 „ „ 18 „ „ Potasche und Waidasche.
12 „ „ 15 „ „ deutsche Wolle.

In Hamburg:

$10^2/_3$ % für 16 Monate für levantische Seide.
$8^2/_3$ „ „ 13 „ „ rohe Zucker, Baumwolle, Cochenille, Indigo, Gewürze, Südfrüchte, einige Droguen, Seide, Juchten, Leinwand und Cattun.
$4^2/_3$ „ „ 7 „ „ raffinirten Zucker, englische und holländische Wollwaaren.

Da indessen mit der Zeit trotz dieses Rabattes baare Zahlung stillschweigend bedungen war, so artete auch dieser Rabatt in eine leere Form aus, indem derselbe auf den Preis geschlagen, aber sogleich wieder abgezogen wurde. In Amsterdam hat diese Umständlichkeit schon längst aufgehört, aus Hamburg konnte man jedoch noch vor etwa 12 Jahren Facturen über Rohzucker in folgender Form bekommen (der Kürze halber geben wir nur das Nettogewicht):

9979 Zucker à $10^3/_8$ den. vls. bco.	B.℔	3235. 6. 1.
ab Rabatt Ziel 13 Mt.		258. — 7.
Contant	B.℔	2977. 5. 6.

Anm. 32 den. vls. = 1 Mark.

Nach der jetzigen Bedeutung ist der Rabatt ein, den laufenden Jahreszins übersteigender Abzug, welcher von Grosisten und Fabrikanten ihren größeren Abnehmern gewährt wird, damit diese wieder ihren Abnehmern billigere Preise machen können.

Mit der Meßzahlung, welche noch in Leipzig üblich ist und 10 bis 12 % auf hundert beträgt, verhält es sich ganz ähnlich, wie bei dem soeben besprochenen Hamburger und Amsterdamer Rabatt; dagegen ist der unter dem Namen Goldagio ebenfalls bei Leipziger Meßverkäufen bewilligte oder vielmehr vom Käufer erzwungene Abzug ein förmlicher Mißbrauch, und rührt daher, daß die Verkäufer aus zu großer Nachgiebigkeit, wie dies fast überall, auch außer der Leipziger Messe, der Fall ist, Gold über Cours annehmen, und der Käufer, welcher in Silber zahlt, diesen Vortheil auch genießen will.

Alle die bis daher erklärten Abzüge an Gewicht und am Werth schlägt der Verkäufer natürlich vorher auf seine Preise.

Die Bonification wird namentlich von Fabrikanten bewilligt, wenn sie bei der Verpackung an einzelnen Waaren, z. B. an einem Stücke Tuch, kleine Mängel bemerken. Dieselbe wird dann genau, selten nach Prozenten gerechnet. Aber auch für diese Fälle muß sich der Fabrikant bei der Calculation vorsehen.

Anhang.

Erklärung der am häufigsten im Handel und Verkehr vorkommenden Ausdrücke und Fremdwörter.

Man sehe auch Seite 660. Wörter die nicht unter C stehen, suche man unter K und umgekehrt.

Erklärung der gebrauchten Abkürzungen.

f. = femininum, oder ein weibliches Hauptwort mit dem Artikel die. — **m.** = masculinum, oder ein männliches Hauptwort mit dem Artikel der. — **n.** = neutrum, oder ein sächliches Hauptwort mit dem Artikel das. — **od.** = oder. — **pl.** = pluralis, die Mehrheit od. die mehrfache Zahl. — **s.** = siehe. — **s. d.** = siehe dieses Wort. — **spr.** = sprich. — **s. S.** = siehe Seite. — **s. v. a.** = so viel als. — **z. B.** = zum Beispiel.

A.

A = argent (spr. arschang) auf Courszetteln, s. v. a. Geld, gesucht; auf Münzen bedeutet es die erste Münzstätte des Staates, wo die Münzen geprägt werden, z. B. in Frankreich: Paris, in Oesterreich: Wien, in Preußen: Berlin; à oder a zu, in, auf, für, um, z. B. à 2 Thlr., à Conto (in oder auf Rechnung).

ab einem Platz verkaufen, z. B. ab Hamburg, bedeutet: die Waare hat der Käufer am Platze in Empfang zu nehmen und alle nach Empfangnahme entstehenden Kosten zu tragen.

Abandon, m. (spr. abangdong), Abandonnirung f., Abtretung, Verzicht, Ueberlassung von beschädigten Gütern an den Versicherer gegen Zahlung der versicherten Summe.

abbreviren, abkürzen; Abbreviatur, f., Abkürzung, Schreib- od. Schriftkürzung.

abgeben, verkaufen; auf jemand abgeben, Wechsel ausstellen, ziehen, trassiren s. d.

ablaufen, bei Wechseln, fällig, zahlbar werden.

Abschlagszahlung, theilweise Zahlung einer Schuld.

abschließen (eine Rechnung) s. S. 191.

abschreiben, das Soll eines Conto verringern.

absetzen, verkaufen.

a. c. = *anni currentis* od. *anno currente*, des laufenden Jahres, oder in diesem Jahre.

Accept, n., od. Acceptation, f., das Versprechen, einen vorgezeigten Wechsel oder eine Anweisung bei Verfall zahlen zu wollen; Acceptant, m., der Genehmiger eines auf ihn ausgestellten Wechsels; acceptiren, annehmen, anerkennen; einen Wechsel acceptiren, dessen Bezahlung zusagen, s. S. 488.

Accise, f., (spr. akzise) die Abgabe, Steuer von Waaren, besonders von Lebensmitteln, auch der Ort, wo diese Steuer erhoben wird; accisefrei, steuerfrei.

Accord, m., das Uebereinkommen, der Vertrag über Arbeitsleistung und Zahlung; ein Vergleich zwischen Schuldner und Gläubiger im Falle einer Zahlungsunfähigkeit; accordiren, übereinkommen, sich vergleichen oder verständigen.

accreditiren, beglaubigen, bevollmächtigen, jemand bei einem Dritten Gelder zur Verfügung stellen; Accreditiv, n., das Empfehlungsschreiben, das Beglaubigungsschreiben.

à condition, bedingungsweise, im Buchhandel, im Gegensatz zu fest — die Bestellung von Büchern mit der Bedingung, solche zur nächsten Ostermesse, falls sie nicht verkauft werden, wieder zurücksenden zu dürfen.

à conto, auf Rechnung, *à conto*-Zahlung, Abschlagszahlung.

acquit, m. (spr. akkih) die Empfangsbescheinigung, die Zahlung oder Tilgung einer Schuld; *per* od. richtiger *pour*

od. *pr. acquit*, empfangen, erhalten; acquittiren, (spr. akittiren) bescheinigen.

Actie, f., Actien, pl., der Antheilschein, die Bescheinigung, daß man zu einer gesellschaftlichen Unternehmung (Eisenbahn, Fabrik 2c.) einen Geldtheil beigetragen und dafür einen verhältnißmäßigen Gewinn beanspruchen kann.

Activa, s. S. 194.

a. d. od. *a dato* von heute an, vom Tage der Unterschrift od. Ausfertigung an.

Administration, f., die Verwaltung fremden Eigenthums; bei Kaufleuten namentlich die Fortführung eines in Concurs gerathenen Geschäftes für Rechnung der Gläubiger.

Adressant, m., der Aussteller eines Schriftstücks, der Briefschreiber. Adressat, m., derjenige, an welchen ein Brief, Paket u. s. w. gerichtet ist; Adresse, f., die Aufschrift, die Bezeichnung einer Person nach ihrem Namen, Stand und Wohnort.

a drittura, direkt, ohne Vermittlung.

Aequivalent, n., Ersatz, Entschädigung, Vergütung.

Agent, m., ein Geschäftsbesorger, jeder, der Aufträge für andere besorgt. Agentur, f., das Geschäft eines Agenten.

Agio, n., (spr. aschio) das Aufgeld, Agiotage, f., (spr. aschiotasch), das künstliche, häufig durch Anwendung unredlicher Mittel versuchte Hinauftreiben und Herabdrücken der Course. Agioteur, m., (spr. aschiotöhr), derjenige, welcher die Agiotage zu einer Erwerbsquelle macht.

à jour, (spr. a schur) mit den Geschäften auf dem Laufenden sein.

Allonge od. *Alonge*, f., (spr. alongsch) die einem Wechsel angehängte Verlängerung, um die Indossamente fortsetzen zu können, s. S. 491.

al marco, nach dem Gewicht der Münzen.

al pari od. *pari*, Ausdruck der Gleichheit für zwei Werthe, man sagt z. B. die Banknoten stehen *pari*, wenn sie mit dem Silbergelde des Landes gleichen Cours haben.

al peso, nach dem Gewicht der Münzen.

al pezzo, nach dem Stück, beim Ein- und Verkauf von Münzen.

a meta, zur Hälfte, auf gleichen Gewinn und Verlust.

Amortisation, f., die gerichtliche Ungiltigkeitserklärung einer Urkunde, z. B. eines Schuldscheins; die Schuldentilgung; amortiren od. amortisiren, für ungiltig erklären, tilgen.

Annonce, f., (spr. annongß) die Anzeige; annonciren, anzeigen, ankündigen.

Annuitäten, pl., Zeitrenten.

annuliren, vernichten, für ungiltig erklären.

anonym, ungenannt, ohne Namen.

Anschaffung, die Deckung, Zahlung durch Wechsel oder in baarem Geld.

anstellen, jemand eine Waare zu einem gewissen Preise anbieten, wobei die Menge (Qualität) der Waare genau bestimmt und das Anerbieten für den Anbieter bis zu einer festgesetzten Zeit bindend ist.

Anticipation, f., die Vorwegnahme; Anticipationsschein, Schein für Vorauserhebungen; anticipiren, etwas vorweg nehmen, im voraus erheben.

anziehen, theurer werden, z. B. eine Waare hat angezogen, d. h. sie ist im Preise gestiegen.

a oder *al piacere* (spr. piatschehre), nach Belieben — bei Wechseln und Anweisungen. Gilt in Oesterreich so viel als bei Sicht.

Appoint, m. (spr. appoäng), die volle Berichtigung einer Rechnung; die dazu bestimmten Wechsel, die selten auf runde Summen lauten, nennt man Appointwechsel.

Arbitrage, f. (spr. arbitrahsch), die Vergleichung der Waaren- und Werthpapiercourse verschiedener Handelsplätze, um zu erfahren, wo man am billigsten kaufen und am theuersten verkaufen kann.

Argent, s. a.

arrangiren (spr. arrangschiren), ordnen, anordnen, sich mit Gläubigern abfinden. Arrangement, n. (spr. arrangschmang), Anordnung, Vergleich zwischen streitenden Parteien.

Assecuranz, f., die Versicherung; assecuriren, versichern; Assecurateur, m., (spr. assekuratöhr) od. Assecurant, m. der Versicherer; Assecurat, m. der Versicherte.

Assignant, m., der Aussteller einer Anweisung; Assignat, m., derjenige, auf den eine Anweisung ausgestellt ist; Assignatar, m., Anweisungsinhaber; Assignation, f., die Anweisung, insbesondere eine Zahlungsanweisung, assigniren, anweisen.

Association, f., die Verbindung, Handelsgesellschaft; Associé, m., (spr. assoßjeh) der Gesellschafter oder Handelsgenosse; associiren, sich vereinigen, sich verbinden, sich an einem Geschäfte betheiligen.

Assortiment, n., (spr. assortimang) ein vollständiger und geordneter Waarenvorrath; assortiren, sich mit Waaren verschiedener Sorten versehen.

au besoin (spr. ob'soäng), nöthigenfalls (auf Wechseln).

au courant (spr. o kurang), s. v. a. à jour, s. d.

Auction, f., die Versteigerung, der öffentliche Verkauf.

Au porteur, auf jeden Inhaber.

ausgleichen, eine Schuld oder den Restbetrag einer Abrechnung berichtigen.

ausschießen, aus einer Waarenpartie die schlechter beschaffenen Theile ausscheiden, zurückweisen; Ausschuß, das nicht oder weniger Brauchbare.

auszeichnen, die Preise an den Waaren bemerken (auf angeklebten oder angehefteten Zettelchen).

Aval, m. (spr. awal), Wechselbürgschaft.

Avance, f., (spr. awangß), der Vortheil, Gewinn, Vorschuß; in Avance sein, etwas bei einem andern gut haben, *par avance*, zum voraus, vorschußweise.

Avarie, s. Havarie.

Avers, m. s. S. 385.

Avis oder Aviso, m. (spr. v wie w), Anzeige, Bericht; avisiren, anzeigen, melden, benachrichtigen: Avisbrief, ein Berichtbrief, Avisschiff, Postschschiff, Eilschiff.

a vista (spr. a wista) } sogleich, bei Sicht
à vue (spr. a wüh) } oder Ansicht.

B.

Baisse, f., (spr. bäß), das Sinken, Fallen, bes. der Staatspapiere; *à la baisse* speculiren, auf das Fallen der Staatspapiere Handelspläne machen; *baissier*, m., (spr. bäßjeh), ein Geldhändler, der auf das Fallen der Staatspapiere rechnet.

Ballast, m., die Schiffsbeschwerung mit Sand, Steinen, Farbhölzern, wenn das Schiff nicht die nöthige Ladung hat; auch alles Ueberflüssige, Unnöthige nennt man Ballast.

Ballen, ein Pack Waaren, s. S. 417.

Ballot, ein kleiner Ballen.

Banco, ist die Währung, nach welcher die Bücher der Hamburger Bank geführt werden.

Banken, s. S. 430.

Bankerott, m., das Zahlungsunvermögen.

Barren, eine Stange Gold oder Silber.

Bausch und Bogen, im Ganzen.

bedingen, einen Preis zwischen Käufer und Verkäufer festsetzen, vereinbaren.

befrachten, einen Wagen oder ein Schiff mit Ladung versehen.

begeben, verkaufen, bes. von Wechseln.

begehrt, gesucht, viel verlangt.

Begleitschein, die Urkunde eines Grenzzollamtes des deutschen Zollvereins, mittelst welcher zollpflichtige Waaren erst bei Ankunft an ihrem Bestimmungsort zollamtlich behandelt werden dürfen.

behaupten, sich (von Preisen), fest bleiben, nicht weichen.

Beilbrief oder Bielbrief, die Bescheinigung über den vorschriftmäßigen Bau eines Schiffes.

Beischlag, nachgeahmte, verfälschte Münzen von geringem Gehalte.

belasten, s. S. 193.

bergen, an den Strand getriebene Güter in Sicherheit bringen; der Lohn dafür heißt Bergelohn, Bergegeld.

Bergfahrt, bei der Flußschifffahrt die Fahrt stromaufwärts; die zu Berge gehenden Schiffe heißen Bergschiffe, ihre Fracht Bergfracht; das Gegentheil ist Thalfahrt, Thalschiffe und Thalfracht.

Besemschon, ein unter diesem Namen gebräuchlicher, dem Käufer von Rohzucker gewährter Nachlaß für das an der Verpackung (Kiste) Hängenbleibende.

bessern (von Preisen), in die Höhe gehen.

Bestand, des Waarenlagers, Portefeuille

oder der Kasse, so viel als Vorrath an Waaren, Geld rc.

Beurtfahrer, die Mitglieder einer Schifferzunft auf dem Rhein, der Elbe rc. Dieselben fahren auf ein und derselben Strecke stets der Reihe nach.

Bilanz, f., der Abschluß, die Zusammenstellung der Aktiva und Passiva beim Abschluß der Bücher.

Billon, m., (spr. billjong), Silberscheidemünze, welche mehr Kupfer als Silber enthält.

Binnenhandel, Handel im Innern eines Landes, nicht über dessen Grenzen hinaus.

blanco, unausgefüllt, leer; *in blanco*, *in bianco*, *en blanc* (spr. ang blang) unbeschrieben, leer lassen; bei Wechseln oder Vollmachten einen Raum leer lassen, damit man in der Folge einen Namen hineinsetzen kann; Blanco-Credit, m., offener Credit, bloß auf persönlichem Zutrauen beruhend; *Blanquet* oder Blanket, n., ein nur mit Namensunterschrift versehenes Papier.

Bodmerei, f. Geldleihung auf ein Schiff, Vertrag über die Verpfändung eines beschädigten Schiffes für die bis zur Wiederherstellung desselben aufgenommenen Gelder.

Bon, m. schriftliche Anweisung zur Zahlung einer Summe, Schuldschein.

Bona fide, treu, aufrichtig, redlich; *bona fide* handeln, in gutem Glauben handeln, z. B. gestohlene Sachen kaufen, ohne zu wissen, daß sie gestohlen sind.

Bönhase, unbeeidigter Makler, Winkelmakler.

Bonification, f., die Vergütung, Entschädigung; bonificiren, vergüten, entschädigen.

Borderau, m., (spr. borderoh) das Geldsortenverzeichniß.

Börse, f., der Geldbeutel, das Haus, worin Kaufleute ihrer Geschäfte wegen zusammenkommen. Börsenplätze sind die Städte, in dem solche regelmäßige Versammlungen stattfinden.

Brack od. Wrack, n., Ausschußwaare, etwas Zerbrochenes, insbesondere Schiffstrümmer.

Branche, f., der Geschäftszweig, das Fach.

Brief oder *B.* auf Courszetteln bedeutet so viel wie angeboten zu dem dabei bemerkten Preise.

Brod, die kegelförmige oder runde Gestalt einiger Waaren, z. B. Zucker, Grünspan, Borax.

Brouillon, n., (spr. brulliong), der erste rohe schriftliche Entwurf, auch das Buch für die ersten schnellen Notizen.

Btto. = Brutto, das Gewicht der Waaren mit der Verpackung.

buchen, in die Bücher eintragen.

Buchschuld, eine Schuld, die nur aus den Geschäftsbüchern ersichtlich und nicht sicher gestellt ist.

bugsiren, ein Schiff von einem oder einigen kleinen, oder durch ein anderes Schiff ziehen lassen.

C.

Cabotage, f. (spr. kabotahsch), Küstenschiffahrt.

Calcul, m., (spr. kalkühl), die Berechnung; Calculation, f., die Berechnung, der Ueberschlag; calculiren, berechnen, überschlagen.

caliren, das erforderliche Gewicht nicht haben; Calo, m., auch Decalo, n., der Abgang an einer Waare.

Cambio, m., der Wechsel; *Cambio secco*, trockener, eigener Wechsel.

Cargadör, m., ein Schiffsbefrachter, Schiffsmäkler; Cargo, m., die Schiffsladung.

carta-bianca, *carte blanche*, (spr. kart blangsch) Blanket. s. d.

Casco, m., der Rumpf eines Schiffes, d. h. das Schiff ohne Tauwerk und Masten oder das ganze Schiff ohne die Ladung; Casco-Assecuranz, f., Versicherung mit Einschluß des Schiffs.

Cassa, Casse, Kasse, f., der Geldkasten, der Ort, wo Geld verwahrt wird; Cassaschluß oder Cassensturz, das Abschließen der Rechnungen im Cassabuch; *in cassa*, baar vorräthig, *per cassa* baar zahlen; Cassier, m., der Zahlmeister; cassiren, vernichten, ungiltig erklären, absetzen, Geld einziehen.

Caution, f., die Bürgschaft, Sicherstellung.

Cedent, m., der Ueberlasser, Abtreter, cediren, überlassen, abtreten.

Cent, Hundert.

Certepartie, f., (spr. ßert partih) der Ladungsvertrag, der Vertrag zwischen dem Eigenthümer des Schiffs und dem, der es miethet.

Certificat, n., das Zeugniß, der Schein, das Beglaubigungsschreiben; certificiren, beglaubigen, bescheinigen.

Cession, f., die Abtretung, Ueberlassung.

Chance, f. (spr. schangs), Zufall oder Glücksfall. Man sagt z. B. bei Unternehmungeu „Chancen für oder gegen sich haben".

Change (spr. schangsch), der Tausch, der Wechsel; Change oder *lettre de change*, der Wechsel oder Wechselbrief; changiren, wechseln, tauschen, verändern.

chargé, auf Briefen, s. v. a. recommandirt, s. d.

Check, s. *Cheque*.

Chef, m., (spr. schäff), der Vorstand, Besitzer einer Handlung.

Chemikalien, alle auf chemischem Wege erzeugten Produkte.

Cheque oder Check, m., (spr. tscheck), die Zahlungsanweisung, s. S. 439.

Chicane, f., (spr. schikahne), Spitzfindigkeit, Rechtsverdrehung, eine in böser Absicht erregte Schwierigkeit; Chicaneur, m., (spr. schikanöhr), der Rechtsverdreher, Flausen- od. Fintenmacher; chicaniren, Rechtskniffe gebrauchen, auch jemand hudeln, drillen, schrauben.

Chiffre, f., (spr. schiffer) die Ziffer, das Zahlzeichen.

Chirograph, n., die Handschrift, auch der Schuldschein; chirographarischer Gläubiger, im Gegensatz zu Hypothekengläubiger; einer der für sein Guthaben keine Sicherheit hat, Buchgläubiger.

circa, ungefähr etwa.

Circular, Circulär, Circulair, n., (spr. zirkulär), das Rundschreiben, Umlaufschreiben; Circulation, der Umlauf, Kreislauf, z. B. des Blutes, Geldes, circuliren, umlaufen, kreisen.

cito, eilig, geschwind.

Cladde, f., das Buch, in welches die täglichen Geschäfte vorläufig eingetragen werden.

clariren, in's Reine bringen, bes. den Zoll für ein Schiff bezahlen; Clarirung, f., Schiffsverzollung.

Clausel, f., die Einschränkung.

Collation, f., die Vergleichung, z. B. einer Rechnung mit dem Buche; collationiren, vergleichen, gegeneinanderhalten.

Collo, m., pl. Colli, das Frachtstück, (Kiste, Ballen, Faß u. s. w.).

Colonie, f., die Niederlassung, Ansiedelung.

Commandite, die stille Handlungsgesellschaft, s. S. 461.

Commis, m., Handlungsgehilfe.

Commission, f., der Auftrag; Commissionär, m., der Beauftragte, Geschäftsbesorger.

Committent, m., der Auftraggeber.

Comp., = Compagnie, f., (spr. kongpanih), die Gesellschaft, Handelsgesellschaft; Compagnon, m., (spr. kongpanjong), der Geschäftstheilnehmer, Handelsgesellschafter.

Compensation, f., Ausgleichung, die Aufhebung einer Schuld durch eine andere; compensiren, ausgleichen, gegeneinanderaufheben.

competent, zuständig, statthaft, rechtsgiltig, befugt oder berechtigt; Competenz, f., die Zuständigkeit, Rechtsgiltigkeit.

complet, vollständig; completiren, vervollständigen, ergänzen.

Compromiß, m., s. S. 311.

Comptabilität, f., die Pflicht Rechnung abzulegen.

comptant, baar, gegen baares Geld.

Comptoir, n., (spr. kongtoahr), die Schreib- oder Geschäftsstube des Kaufmanns.

Concept, n., der erste schriftliche Entwurf einer Sache.

Concession, f., die Vergünstigung, Erlaubniß.

Concurrenz, f., die Mitbewerbung; concurriren, mitbewerben, gleiche Geschäfte betreiben.

Concurs, m., das Ueberlassen des Vermögens an die Gläubiger und dessen

Vertheilung an dieselben durch das Gericht.

Condition, f., die Bedingung.

Confiscation, f., die Wegnahme, Beschlagnahme durch die Behörde.

conform, übereinstimmend.

Conjectur, f., die Vermuthung, Muthmaßung.

Conjunctur, f., pl. Conjuncturen, das Zusammenwirken verschiedener Umstände, die Zeitumstände.

Connossament, s. S. 302.

consequent, folgerecht, schlußrichtig.

Consignation, f., die Uebergabe, Hinterlegung, die Sendung von Waaren, um damit nach der Vorschrift des Versenders zu verfahren; die Waaren heißen Consignationswaaren; Consignatar, m., der Empfänger von Consignationswaaren.

consolidiren, befestigen, gründen, sicher stellen; Consols, consolidirte Schulden in England, für deren Zinsenbetrag gewisse Staatseinkünfte angewiesen sind, auch die Schuldscheine darüber.

Consul, m., der Rathgeber, der Handelsbeschützer; Consulat, n., das Amt und die Würde eines Consuls.

Consument, m., der Verbrauchende, Verzehrende; consumiren, verzehren, verbrauchen; Consumo, n., der Verbrauch, Absatz; Consumtion, f., die Verzehrung, der Aufwand, Verbrauch; Consumverein, ein Verein zur Beschaffung billiger Lebensmittel.

contant, s. v. a. comptant, s. d.

Conto, n., pl. *Conti*, die Rechnung, die in den Büchern einem Geschäftsfreund eröffnete Rechnung; *à conto*, auf Rechnung; *conto a meta*, Rechnung zur Hälfte d. h. auf gleichen Gewinn und gleichen Verlust; *conto corrente*, eine laufende Rechnung; *conto finto*, pl. *conti finti*, eine Rechnung über ein nicht ausgeführtes Geschäft, um die Preise und Gebräuche eines Platzes zu erfahren; *conto mio*, meine Rechnung; *conto nostro*, unsere Rechnung; *conto nuovo*, neue Rechnung; *conto vecchio* (spr. weckio), alte Rechnung.

Contract, der Vertrag, s. S. 301.

Contraprotest, m., Gegenverwahrung, die gerichtliche Sicherstellungsurkunde für den Inhaber eines protestirten Wechsels, s. S. 276.

Contravention, f., die Uebertretung, der Bruch eines Gesetzes, Vertrags, das Zuwiderhandeln; contraveniren, entgegenhandeln, übertreten.

Contrebande, f., (spr. kongtrbangd), der Schleichhandel, die Schmuggelwaare.

contremandiren, (spr. kongtrmangdiren), Gegenbefehle geben, abbestellen, widerrufen.

Contremine, f., jedes gegen die Pläne eines andern gerichtete Unternehmen; im Börsenspiel die auf das Mißlingen der Spekulation eines andern gerichtete Bemühung.

Contreordre, f., der Gegenbefehl.

Controle, f., die Nachrechnung zur Vermeidung von Irrthum oder Betrug, die Aufsicht; Controleur, (spr. kongtrolöhr), der Nachrechner, Aufseher, Aufsichtsbeamte; controliren, nachrechnen, beaufsichtigen, überwachen.

conveniren, anstehen, passen, übereinkommen; Convention, f., die Uebereinkunft, der Vertrag, Vergleich; Conventionalstrafe, die Vertragsstrafe, die man zahlen muß, wenn man etwas Versprochenes nicht erfüllt.

Conventionsfuß, s. S. 389.

Conversion, f., Veränderung, Umwandlung; Conversion der Staatsschuld, Herabsetzung des Zinsfußes der Staatsschuldscheine; convertiren, umwandeln.

Convoi, m. (spr. kongwoa), das Geleit, die Bedeckung der Handelsschiffe durch Kriegsschiffe, auch Begleitschein bei Waarensendungen.

Copie, f., die Abschrift, Nachbildung; copiren, abschreiben, nachbilden.

Correspondenz, s. S. 258.

Coupon, m., pl. Coupons, der Abschnitt, Zinsschein (bei Schuldbriefen).

courant, laufend, gangbar; Courant, n., (von Münzen), gangbare Münze, besonders grobes Silbergeld; *au courant*, (spr. o kurangt), im laufenden (Preise).

Cours, m., Kurs, der Lauf, Umlauf, der Preis für Geld, Wechsel u. s. w.; coursiren, umlaufen.

Courtage (spr. kurtahsch), Maklerlohn.

Couvert, der Umschlag, Briefumschlag, Briefhülle; couvertiren, umhüllen, einschließen.

Credit, m., das Vertrauen, das jemand genießt; creditiren, auf Glauben geben; Creditor, m., der Gläubiger.

Crida, f., Concurs; Cridar, m., der im Concurs befindliche Schuldner (Gemeinschuldner).

Curator, m., Verwalter der Concursmasse.

D.

Damnum, n., der Verlust, Schaden.

Datum, n., pl. *data*, Zeitangabe, Tagesbezeichnung, der Ausfertigungstag eines Briefes rc.; *dato*, heute; *de dato*, vom Tage der Ausfertigung od. vom Schreibtage an.

Debet, n., das Soll, s. S. 190; Debit, m., (spr. debih), der Absatz, Verkauf, Vertrieb von Waaren; debitiren, absetzen, vertreiben; Debitor, m., der Schuldner.

Decalo, s. v. a. Calo s. d.

Decharge, f. (spr. descharsch), das Ab- und Ausladen, Entlastung.

dechargiren, entledigen, ausladen, tilgen, löschen.

decimal, zehntheilig, auf der Grundzahl 10 beruhend.

decken, im Geschäftsleben s. v. a. sicherstellen; Deckung, Sicherstellung, Zahlung.

Declaration, f., die Erklärung, z. B. Zolldeclaration, Postdeclaration; eine schriftliche Angabe des Inhalts von Waarencolli; declariren, erklären.

Decort, m., der vereinbarte Abzug vom Gewicht oder der Waare.

defect, mangelhaft, verdorben.

Deficit, n., der Unterschied, um welchen die Schulden mehr als das Gesammtvermögen betragen, auch der Verlust an einzelnen Unternehmungen.

Defraudation, f., das Umgehen der öffentlichen Abgaben; z. B. Steuerdefraudation, Zolldefraudation rc.

Delcredere, s. S. 287.

deponiren, niederlegen, in Verwahrung geben; Depositum, n., pl. Deposita, ein anvertrautes Gut, die Hinterlage.

Depositenbanken, s. S. 433.

Depôt, n. (spr. depot), die Niederlage, Ablage von Waaren, en depôt geben, in Verwahrung geben, bei jemand ein Depot errichten, bei demselben ein beständiges Commissionslager halten; Depositor oder Deponent, einer der etwas in Verwahrung giebt.

Detail, n., (spr. detaj), das Einzelne; *en détail*, (spr. ang detaj), im Gegensatz zu en gros, der Kleinverkauf.

detto oder *ditto*, das Nämliche; genannt, gesagt; wird gebraucht, wenn man ein und dasselbe wiederholt vorkommende Wort nicht noch einmal schreiben will.

Devalvation, f., Herabsetzung des Nennwerthes einer Münze, oder gänzliches Außercourssetzen derselben.

Devise, f., (spr. v wie w), Wechsel auf fremde Plätze.

Differenz, f., der Unterschied; differiren, verschieden sein, abweichen; Differenzgeschäft, ein Handelsgeschäft mit Staatspapieren, auch Waaren, wobei dieselben nicht wirklich geliefert werden, sondern nur der Betrag ihres Steigens und Fallens vergütet wird.

direct, in gerader Richtung, geradezu ohne Vermittlung; dirigiren, richten, lenken.

Discont, Disconto, m., s. S. 435.

discret, besonnen, bescheiden, rücksichtsvoll, verschwiegen; Discretion, f., die Vorsicht und Bescheidenheit im Reden und Handeln, die Verschwiegenheit.

Dispache, f., (spr. dispasch), wörtlich die Erledigung, die Abfertigung; in der Geschäftssprache die Abrechnung über die Seeschäden bei verunglückten Schiffen.

disponibel, verfügbar; disponiren, anordnen, eintheilen, verfügen; Disposition, f., Anordnung, Verfügung.

dito od. ditto, s. detto.

divers, verschieden, mancherlei, z. B. diverse Waaren.

Dividende, f., der Antheil am Gewinn bei Aktienunternehmungen.

Dock, n., pl. Docks, das künstliche Wasserbecken zur Aufnahme von Schiffen; die um dasselbe erbauten Waarenmagazine.

Document, n., die Urkunde, der Beleg.

Domicil, n., der Wohnort; bei Wechseln der Zahlungsort derselben.

dorsum, n., *in dorso*, auf der Rückseite (z. B. eines Wechsels), der Rücken, die Rückseite.

Douane, f., (spr. duahn), der Zoll, die Mauth, das Zollgebäude, Lagerhaus; **Douanier**, m., (spr. duanieh), der Zolleinnehmer, Zollbeamte.

Droguerie, (spr. drogrih), trockene Waaren; rohe Arznei- und Farbstoffe, Apothekerwaaren.

Duplicat, n., das Zweifache, die doppelte Ausfertigung einer Urkunde.

E.

Echéance, f., (spr. escheangs), die Verfallzeit, z. B. eines Wechsels, einer Schuld.

Effecten, pl., nennt man in Deutschland Staatspapiere und Aktien, in Frankreich die Wechsel; auch Güter, Habseligkeiten.

Ehrenannahme, s. S. 500.

effectiv, wirklich; auf Wechseln, daß die Zahlung in der bezeichneten Geldsorte verlangt werden könne; bei Lieferungsgeschäften (s. d.), daß es auf wirkliche Lieferung des Kaufobjektes, also auf kein Differenzgeschäft (s. d.) abgesehen ist.

Ehrentage od. **Respecttage**, die Frist, welche dem Inhaber eines Wechsels auch nach der Verfallzeit desselben zur Vorzeigung gewährt ist, ohne daß derselbe seine Ansprüche an die Vormänner verliert. Sie sind nach der allg. deutschen Wechselordnung aufgehoben.

Emballage, f., (spr. angballasch), die äußere Umhüllung der Waaren, als: Kisten, Fässer ꝛc.; **emballiren**, verpacken.

Embargo, n., die Beschlagnahme, der Arrest von Schiffen.

Emission, f., die Ausgabe (besonders von Aktien, Staats-Obligationen, Obligationen v. Körperschaften); **emittiren**, ausgeben.

Emporium, n., Haupthandelsplatz für gewisse Waarengattungen.

en bloc (spr. angblok), in Bausch u. Bogen.

endossiren (spr. angdossiren) oder **indossiren**, einen Wechsel an einen andern übertragen, durch Aufschrift auf die Rückseite desselben; **Endossement** m. (spr. angdossmang) oder **Indossament**, die Uebertragung eines Wechsels an einen andern, s. S. 489.

Engagement, n. (spr. angaschmang), das Amt, der Dienst, die Verpflichtung zu einem Amte; **engagiren** (spr. angaschiren), in Dienst nehmen, anwerben.

en gros (spr. ang groh), im Großen, Handel en gros, Handel im Großen (entgegengesetzt Handel en détail (Kleinhandel).

enorm, außergewöhnlich, außer der Regel, übermäßig.

Enquete, f. (spr. angkäht), die Untersuchung durch Sachverständige.

entlasten, die Zahlung eines Schuldners auf dessen Conto in den Geschäftsbüchern verzeichnen.

entnehmen, eine Geldsumme durch Ausstellung eines Wechsels erheben.

Entrepot, n. (spr. angterpoh), öffentliche Waarenniederlage für Durchfuhrwaaren.

Entreprise, f. (spr. angterpris), das Unternehmen.

erholen, ähnlich wie entnehmen, Auslagen für andere durch Wechsel erheben.

erkennen, die Zahlungen oder andere Leistungen von einem Geschäftsfreunde in den Büchern verzeichnen.

Escompte, m. (spr. escongt), = Discont, s. d.

etabliren, sich geschäftlich niederlassen.

Etikette oder **Etiquette**, Aufschrift, Anheftzettel an Waaren, Bezeichnungszettel.

eventuell, für den möglichen Fall, allenfalls, für den Fall, daß gewisse Umstände eintreten.

exclusive, ausschließlich, mit Ausschluß.

expediren, befördern; **Expedition**, f., Beförderung.

Experte, m., der Sachverständige.

Export, m., die Ausfuhr von Handelsgegenständen aller Art.

extradiren, herausgeben, ausliefern.

F.

Factorei, f., nennt man die Niederlassung der Europäer in fremden Welttheilen zum Betrieb des Handels, die obersten Beamten dieser Niederlassungen heißen **Factoren**.

Factura, s. S. 285.

fällig, zahlbar.

Fall, im, bei, Nothadressen auf Wechseln, s. S. 502.

Falliment oder Fallissement, n., das Zahlungsunvermögen; falliren, die Zahlungen einstellen, fallit, zahlungsunfähig.

Faßtage, f. (spr. faßtasch), die Fässer, Kisten ꝛc. in welchen Waaren verpackt sind; auch der für dieselben berechnete Betrag.

Fautfracht, die dem Schiffer zukommende Vergütung, wenn ihm die bedungene Ladung nicht vollständig geliefert wird.

Feingehalt, Feingewicht, s. S. 351.

fest, ohne Veränderung, ohne Abzug, z. B. feste Preise, d. h. solche, von denen nichts abgezogen werden darf.

Filialhandlung, Zweighandlung, welche ein Geschäftsmann neben seinem Hauptgeschäfte entweder auswärts oder an seinem Wohnorte errichtet.

fingiren, ersinnen, vorgeben; fingirte Rechnung, s. v. a. Conto finto (s. d.).

Firma, f., der Name eines kaufmännischen Geschäfts; pl. Firmen.

Flämisch, vlämisch, eine ältere holländische und Hamburger Geldwährung; 32 Grote vlämisch = 1 Mark; bis vor wenigen Jahren in Hamburg beim Zuckerhandel gebäuchich ($7\frac{1}{2}$ Mark = 1 Pfd. vlämisch); nach Pfunden vlämisch 1 Pfd. = 6 ℔ niederländisch werden heute noch in Amsterdam die Preise für einige Artikel, z. B. Rübsamen notirt.

flau, ohne Nachfrage, zum Fallen neigend (von Preisen).

fluctuiren, im Werthe schwanken.

Fol. = Folium; foliiren, die Blätter eines Buchs beziffern, Folio, Folium, n., Blatt, die einfache oder Doppelseite in Geschäftsbüchern.

Fond, m. (sp. fong), die Grundlage, das Vermögen; Fonds, pl. Geldmittel.

Formular, n., die Vorschrift, das Vorbild.

franco, kostenfrei.

Freihafen, ein Hafen, in dem Schiffe aller Nationen gegen eine geringe Abgabe ein- und auslaufen und in dem die Waaren abgeladen und aufgespeichert werden können, ohne daß dafür die im Lande übliche Steuer bezahlt wird.

frequent, stark besucht, lebhaft.

Fusti, n. (veraltet), der Abgang (durch Beschädigung oder Verunreinigung an Waaren).

G.

Gant, s. v. a. Concurs, s. d.

Garant, m., der Bürge, Gewährsmann; Garantie, f., die Bürgschaft; garantiren, bürgen, für etwas haften.

gefragt, viel begehrt.

Geld oder G. auf Courszetteln bedeutet so viel wie verlangt zu dem dabei bemerkten Preise.

Gilde, f., die Genossenschaft, Innung.

Girant, m. (spr. schirant), der Ueberträger eines Wechsels auf einen andern; Girat, m., (spr. schiraht), derjenige, auf welchen ein Wechsel übertragen wird; giriren (spr. schiriren); einen Wechsel oder eine Forderung auf einen andern schriftlich übertragen; Giro, m. (spr. schiro), der schriftliche Uebertrag eines Wechsels von einem Besitzer auf einen andern, s. S. 489.

Grossirer oder Grossist, der Großhändler, ein Kaufmann, der nur im Großen (en gros) handelt.

Gutgewicht, eine Vergütung am Gewicht von Waaren.

gutschreiben, s. S. 193.

H.

Haben, s. S. 193.

Handelsbilanz, f., der Unterschied zwischen der Ein- und Ausfuhr eines Landes.

hausiren, von Haus zu Haus gehen, um Waaren zu verkaufen.

Hausse, f. (spr. hoß), das Steigen der Course von Börsenpapieren: entgegengesetzt Baisse, s. d.

Havarie oder Avarie, f., der Schaden eines Schiffes vom Einladen an, während der Fahrt, bis zum Ausladen der Waaren.

Honorant, m., derjenige, welcher einen Wechsel für einen andern annimmt; Honorat, m. derjenige, für den ein Wechsel angenommen wird; honoriren (bei Wechseln oder Anweisungen) annehmen, siehe S. 502.

Hypothek, f., das Unterpfand; man versteht darunter ein gerichtlich verschriebenes, unbewegliches, z. B. in Feldern, Gebäuden bestehendes Unterpfand.

J.

Id. = *idem*, eben derselbe oder dasselbe.

imaginärer Gewinn, s. S. 341.

Immobilien, unbewegliche Güter, Liegenschaften.

Import, m., die Einfuhr; importiren, einführen.

Incasso, n., die Erhebung, Einziehung von Geldern.

inclusive, einschließlich, mit Einschluß.

Indossament, n., die Uebertragung eines Wechsels an einen andern; Indossant, m., derjenige, welcher einen Wechsel einem andern überträgt; Indossatar, m., derjenige, an den ein Wechsel übertragen wird; indossiren, einen Wechsel übertragen, s. S. 489.

Industrie, f., Gewerbe und Kunstfleiß; Betriebsamkeit; industriös, betriebsam.

Inserat, n., das Eingerückte, Anzeige in öffentlichen Blättern; inseriren, hineinsetzen, anzeigen; Insertion, f., die Einschaltung, Einrückung.

in solidum, einer für alle, und alle für einen.

insolvent, zahlungsunfähig; Insolvenz, f., die Zahlungsunfähigkeit.

Integralen, pl. eine Art holländischer Staatsschuldscheine.

Interesse, n., die Antheilnahme, Betheiligung; der Vortheil, Nutzen, Eigennutz, Gewinn; Interessen, pl., die Zinsen eines Kapitals; Interessent, m., der Theilhaber, Betheiligte.

Interimsschein oder Interimsquittung, die vorläufige Quittung.

Intervenient, m., der Zwischentreter, Vermittler; derjenige, welcher einen nicht angenommenen Wechsel für den Aussteller oder einen Indossanten annimmt; interveniren, als Intervenient auftreten; Intervention, f., die Handlung des Intervenienten, die Ehrenannahme, s. S. 500.

Inventarium oder abgekürzt Inventar, n., der Vorrath, das Vorrathsverzeichniß, Vermögensverzeichniß; inventiren, ein Verzeichniß vom Besitzthum machen; Inventur, f., die Aufnahme des Besitzthums.

Jobber, m. (spr. dschöbbr), Mäkler; Stockjobber, der Börsenspeculant, Wucherer.

Journal, n., (spr. schurnahl), das Tagebuch, auch eine Zeitung, Zeitschrift, s. Buchhaltung.

Irrthum vorbehalten, ein Ausdruck in Rechnungen, durch den man sich vorbehält, auf etwaige Fehler zurückzukommen.

junior, m., abgekürzt jun., der Jüngere.

K.

Kai, s. Quai.

Kaplaken, n., auch Prim- oder Prämiengeld, ein Vergütungsgeld, welches dem Schiffer außer der Fracht gezahlt wird, gewöhnlich nicht mehr als $^1/_{20}$ der Fracht, s. S. 341.

Karat, n., ein kleines Goldgewicht, der 24. Theil einer Mark oder 12 Grän, auch ein Diamanten- und Perlengewicht von 4 Grän; karätig, z. B. 20karätig, heißt 24 Theile, enthalten 20 Theile reines Gold.

Kellerwechsel, falscher Wechsel mit erdichtetem oder vorhandenem Namen des Ausstellers und Nehmers, um sich durch Discontiren Geld zu verschaffen, mit erdichteten Uebertragungen (Indossamenten) ausgenommen das letzte; sie werden stets vor Verfall eingelöst.

Korn, s. S. 351.

Kreditanstalten, s. S. 440.

Krisis oder Krise, f., die Scheidung, die Entscheidung oder entscheidende Wendung, der Höhepunkt einer Verwicklung, die Bedenklichkeit der Umstände.

Kurzwaaren, Waaren, die weder gemessen noch gewogen verkauft werden sondern nach dem Stück.

L.

L auf franz. Courszetteln = lettres (spr. lettr), s. v. a. Brief, s. d.

lange Waaren, Ellenwaaren, Zeuge und Gewebe aller Art, welche nach der Elle gemessen verkauft werden.

langsichtige Wechsel, Wechsel, die erst nach Ablauf einiger Wochen oder Monate fällig werden.

Leccage, f. (spr. lekahsch), der Abgang oder die Abnahme einer flüssigen Waare durch das Ausrinnen aus beschädigten Gefässen während des Transports oder auf dem Lager.

legiren, Gold und Silber mit geringen Metallen (z. B. Kupfer) vermischen, siehe S. 345.

Legitimation, f., der Ausweis über Name, Stand 2c. einer Person; **legitimiren**, für gesetzmäßig, giltig erklären; **sich legitimiren**, sich ausweisen.

leviren, aufnehmen, erheben; **Protest leviren**, Protest erheben.

Lichtergeld, der Lohn für das Aus- und Einladen der Kauffahrtei- oder anderer großer Schiffe; **Lichter- oder Leichterschiffe**, kleine Schiffe zum Aus- und Einladen großer Schiffe.

Licitation, f., die Versteigerung (Auction); **licitiren**, versteigern.

Lieferungsgeschäft, s. S. 302 u. 470.

Limite, f., das höchste Auftragsgebot; **limitiren**, beschränken, genau bestimmen; den äußersten Preis für in Auftrag gegebenen Ein- oder Verkauf vorschreiben.

liquid, flüssig, anerkannt; **liquide Forderungen**, anerkannte und einziehbare Forderungen; **Liquidation**, f., der Nachweis der Richtigkeit einer Forderung; die Ausgleichung einer gegenseitigen Rechnung, die Abrechnungszeit; die Auflösung eines Geschäfts.

loco, in loco, an Ort und Stelle, hier am Orte; Waaren in loco, am Platze befindliche, sogleich lieferbare Waaren.

Lombard, m., (spr. longbahr), das Leihhaus, Pfandhaus, die Leihbank, siehe S. 432.

löschen, ein Schiff ausladen, s. v. a. dechargiren, s. d.

Lootse oder Lotse, **Leitsmann**, m., der Schiffsführer, der die gefährlichsten Stellen auf der See, besonders an den Küsten, die Einfahrt in die Häfen, kennt und ankommende oder abgehende Schiffe leitet, damit sie nicht Schaden erleiden.

lucrativ, einträglich, gewinnbringend.

M.

Maalbrief oder **Mahlbrief**, s. v. a. Beilbrief, s. d.

Maatschappy (spr. i wie ei), Handelsgesellschaft, im engeren Sinne die niederländisch-ostindische Handelsgesellschaft.

Makler, **Mäkler**, der beeidigte Unterhändler zur Vermittlung von Geschäften zwischen Käufern und Verkäufern, oder zur Besorgung von Schiffen, Versicherungen 2c.

Manco, m., das an einer Summe Geld, oder an Maß und Gewicht Fehlende.

Mandant oder **Mandator**, m., der Auftrag- oder Vollmachtgeber; **Mandat**, n., die Vollmacht; **Mandatar**, m., der Beauftragte.

Manifest, **Ladungsmanifest**, n., ein Verzeichniß der in einem Schiffe verladenen Güter.

Manipulation, f., die Behandlung, Handhabung; **manipuliren**, handhaben.

Manufaktur, f., eine Handwirkerei, ein Handgewerk, **Manufaktur-Waaren**, Handgewirkswaaren.

Mark, f., Gewicht beim Gold- und Silberhandel gebräuchlich, häufig das halbe Handelspfund; die Münzeinheit in Hamburg und Lübeck s. Münztabelle S. 388.

Marke, f., Zeichen, Bezeichnung.

Materialwaaren, in Süddeutschland Apothekerwaaren, Chemikalien, in Norddeutschland Rohprodukte aus Ländern heißer Zonen, wie Kaffee, Thee, Gewürze 2c.

Mauth, f., der Zoll, die Zollbehörde, das Zollamt.

Maximum, n., das Größte, Höchste, der höchste Preis; **Maximalbetrag**, der höchste Betrag.

Medio, der mittelste Tag des Monats, im kaufmännischen Verkehr stets der 15. z. B. *medio* Mai, der 15. Mai.

Medium, n., das Mittlere, die Mitte, der Mittelweg, das Vergleichsmittel.

Mercerie, f. (spr. merserih), der Kramhandel, die Krämerei, Kramwaaren.

merkantil, oder **mercantilisch**, kaufmännisch, zum Handel gehörig; **Mercantil-System**, der Lehrbegriff in der Staatswirthschaft, nach welchem Gewerbe und Handel mit Vernachlässigung der Land-

wirthschaft begünstigt werden und der Reichthum eines Volkes in der möglichst größten Masse von Gold und Silber besteht; entgegengesetzt physiokratisches System, s. d.

Messe, f., ein mehrere Tage oder Wochen dauernder Markt, den Kaufleute und Fabrikanten aus entfernten Gegenden besuchen, um Geschäfte im Großen zu machen.

Meßwechsel, Wechsel welche während der Meßzeit zahlbar sind.

Metalliques, pl. (spr. metallick) Staatspapiere, deren Zinsen mit Metallgeld, nicht mit Papier bezahlt werden oder werden sollen.

mille, tausend.

mobil, beweglich; **Mobiliar**, n., pl. **Mobilien**, die sämmtlichen beweglichen Güter.

Monopol, n., der Alleinhandel, Alleinverkauf, das Recht mit einer oder einigen Waaren allein (ohne Concurrenz) handeln zu dürfen; monopolisiren, etwas zum Alleinverkauf bestimmen.

Moratorium, n., der Freibrief, wodurch einem Schuldner eine gewisse Frist gegen die Zudringlichkeit seiner Gläubiger gewährt wird.

Mortification, s. die Tilgung.

Münzfuß, die gesetzliche Vorschrift über die Ausprägung der Münzen eines Landes.

Musterrolle, Namensverzeichniß der Schiffsmannschaft eines Kauffahrteischiffs.

N.

Nachnahme, die Kosten einer Sendung, die beim Abgang derselben von der Post, Eisenbahn, Fuhrmann ꝛc. erhoben werden.

Nebenplatz, ein Ort, dessen Wechselcourse nicht in den Courszetteln kommen.

negociren, Geschäfte machen; Wechsel verkaufen, Verträge über Geldanlehen abschließen.

Nennwerth oder **Nominalwerth**, im Gegensatz zum wirklichen Werth, der Werth auf den ein Staatspapier lautet.

netto, abgek. no., genau, nach Abzug alles Abzuziehenden; **Nettopreis**, der Preis von dem nichts mehr abgeht.

nominell oder **nominal**, dem Namen nach.

Norm, f., die Regel, Vorschrift, das Richtmaß; normal, vorschriftsmäßig, regelrecht.

Note oder **Nota**, s. S. 285.

Nothadresse, s. S. 500.

notificiren, kund thun, bekannt machen, berichten.

notiren, merken, anmerken, aufschreiben.

Nova, **Novitäten**, pl., neue Dinge, Neuigkeit, frische Waare.

numeriren, beziffern.

O.

Obligation, f., die Verpflichtung, Verbindlichkeit, Schuldverschreibung; **obligatorisch**, bindend, verpflichtend, nöthigend, gezwungen.

obligo, n., die Zahlungsverbindlichkeit gegen jemand, s. S. 491.

Octroi od. **Octroy**, m., (spr. oktroa), die Handelsfreiheit, welche eine Regierung einer Gesellschaft gewährt, um einen gewissen Handel zu treiben; Gemeindesteuer, Stadtsteuer; octroyren, bewilligen, verleihen, aufdringen.

offeriren, anbieten; **Offerte**, f., auch **Offert**, n., das Anerbieten, der Antrag.

Operation, f., das Unternehmen, **operiren**, unternehmen, wirken.

ordinär, regelmäßig, gebräuchlich, gewöhnlich, gering; **Ordinärpreis**, der Ladenpreis, entgegengesetzt Nettopreis.

Ordre, f., der Befehl, Auftrag, die Verordnung.

Original, n., das Urstück, Urbild.

P.

P., auf Courszetteln, s. v. a. Papier Angebot.

Paciscenten, pl., die sich Vergleichenden.

Parere, s. S. 312.

Pari oder **al pari**, gleich, nach dem Nennwerth.

Part, m., der Theil, Antheil; **participiren**, theilen, mitgenießen.

Partie, f., ein Theil, Stück, Menge, Anzahl.

passato, verflossen, vergangen.

Passiva, pl., s. S. 194 u. 195.

Patent, n., die obrigkeitliche Erlaubniß zum Betrieb eines Geschäfts; das Recht eine Erfindung während einer gewissen Zeit ausschließlich ausbeuten zu dürfen; **patentiren** oder **patentisiren**, ein Vorrecht ertheilen.

pecuniär, Geld betreffend.

per, durch, für, mit.

perpetuell od. **perpetuirlich**, fortlaufend, ununterbrochen.

Perte, f., der Verlust.

Peso, m., das Gewicht, die Schwere; *al peso*, nach dem Gewicht.

Physiokratisches System, in der Staatswirthschaft der Lehrbegriff, nach dessen Grundsatz die höchste Blüthe des Landbaues die einzige Quelle des Volksreichthums ist, dessen reiner Ertrag mithin den Staat zu einer einzigen Steuer (Grundsteuer) berechtige, auch **Agriculturystem** genannt, entgegen **Mercantilsystem**, s. d.; **Physiokraten** od. **Oekonomisten**, Anhänger dieses Systems.

Platzwechsel, Wechsel, welche in dem Ort der Ausstellung zahlbar sind, überhaupt Wechsel, wenn sie an den Ort, an dem sie zahlbar, angelangt sind.

Plomb, n., od. **Plombe**, f., (spr. plong), das Bleizeichen, Bleisiegel; **plombiren**, mit Blei stempeln, versiegeln, ein Bleizeichen anhängen.

Police, f., (spr. polihs), die Versicherungsurkunde.

Portefeuille, n., (spr. portföll), die Brieftasche, Schrifttasche, Mappe.

Porto, n., pl. *Porti*, der Botenlohn, die Fracht.

poste restante (spr. post restangt), auf der Post zurückbleibend (zum Abholen).

postnumerando, nachzahlend; **postnumeriren**, nachbezahlen; entgegengesetzt **pränumeriren**, s. d.

Postscriptum oder *Postscript*, n., die Nachschrift (in Briefen).

pour (spr. pur), für, zu.

Präjudiz, n., Nachtheil, Schaden durch Unterlassung einer Handlung, ohne Präjudiz, ohne Nachtheil od. Verantwortlichkeit.

Prämie, auch *Primage*, f. (spr. primahsch), Belohnung, Vergütung in verschiedener Bedeutung, bei Versicherungen, als Agio und anstatt Kaplaken.

Pränumeration, f., die Vorausbezahlung; **pränumerando**, vorausbezahlend; **pränumeriren**, vorausbezahlen.

Präsentant, m., der Vorzeiger eines Wechsels; **Präsentation**, f., die Vorzeigung; **präsentiren**, zeigen, vorweisen, darbieten, s. S. 492.

Prima, f. die erste, beste und feinste Waarensorte; **Primawechsel**, das erste Exemplar eines gezogenen Wechsels.

Principal od. **Prinzipal**, s. S. 453.

Prioritäten, die von Actiengesellschaften ausgegebenen Obligationen, deren Zinsen bezahlt oder abgerechnet werden müssen, ehe die übrigen Actionäre etwas erhalten.

privilegiren, bevorrechten, ein Vorrecht ertheilen; **Privilegium**, n., das Vorrecht, Einzelrecht, Ausnahmsrecht.

Prix fixe (spr. pri fix), fester Preis.

Probirgewicht, das Gewicht, nach welchem man die Feinheit des Goldes oder Silbers bestimmt.

Procent od. **Prozent**, vom Hundert.

Procura, f., die Verwaltung, Stellvertretung, Vollmacht; **Procurist**, m., der Bevollmächtigte oder Geschäftsführer eines Handelshauses.

Producent, m., der Erzeuger, Hervorbringer; **produciren**, hervorbringen, erzeugen. **Production**, f., die Erzeugung.

Prolongation, f., die Verlängerung, der Aufschub; **prolongiren**, verlängern.

Promesse, f., das Versprechen, die Zusage.

pro, für, z. B. *pro mille*, vom, für tausend.

prompt, schnell, pünktlich.

pro rata, nach Verhältniß, antheilmäßig.

Protest, m., s. S. 489. 493.

Provision, f., die Besorgungsgebühr.

publiciren, veröffentlichen, bekannt machen; **Publication**, f., die Veröffentlichung, Bekanntmachung.

Punctation, f., der Entwurf, die Vertragspunkte.

Q.

Quai od. **Kai**, m., (spr. käh), der Uferplatz, Uferdamm, Hafendamm.

Qualität, f., die Beschaffenheit, die Güte.

Quantität, f., die Menge, Größe, Anzahl.

Quarantaine, f., (spr. karangtähn), die vierzigtägige Liegezeit, Reinigungsfrist, Reisesperre für Schiffe, welche aus einem Lande kommen, in dem ansteckende Krankheiten herrschen, z. B. die Pest, oder deßhalb verdächtig sind.

Quincaillerie, f., (spr. kānkalerih), kurze Waare, vorzüglich kleine Metall-, auch Spielwaaren, im weitesten Sinne Nürnberger Waaren.

quittiren, jemand von einer Verbindlichkeit befreien; **Quittung**, s. S. 300.

Quote, f., der verhältnißmäßige Antheil.

R.

Rabatt, m., das Abgangsgeld, der Abzug; **rabattiren**, abziehen, abkürzen, nachlassen.

ramponirt, beschädigt, schadhaft.

Rata od. **Rate**, f., der verhältnißmäßige Antheil, Beitrag; **Ratenzahlung**, Theilzahlung.

ratificiren, genehmigen, bestätigen, vollziehen. **Ratification**, f., die Bestätigung.

Rauchwaaren, Pelzwaaren.

räumen, Platz machen.

real, wirklich, wahr, wahrhaft; **realisiren**, verwirklichen, ausführen, Waaren verkaufen, zu Geld machen.

recapituliren, wiederholen, etwas in den Hauptpunkten durchgehen.

Recepisse, n., Empfangsschein.

Reclamation, f., die Zurückforderung; **Reclame**, f., die empfehlende Anzeige, das Beloben einer Sache über Gebühr; **reclamiren**, zurückfordern, in Anspruch nehmen,

Recommandation, f., die Empfehlung, Anpreisung; **recommandiren**, empfehlen, anbefehlen, anpreisen; ein **recommandirter** Brief, ein der Post besonders empfohlener Brief, für dessen sichere Ablieferung sich der Absender einen Empfangschein geben läßt.

Recours od. **Recurs**, m., der Rückgang, Rücktritt, die Zuflucht, die bei einer höhern Behörde gegen das Verfahren einer niederen erhobene Beschwerde.

Rectawechsel, ein Wechsel, welcher nur auf den Inhaber (nicht an Ordre) lautet und nicht weiter begeben werden kann.

redressiren, wieder gut machen, etwas rückgängig machen.

reduciren, zurückführen, herabsetzen; **Reduction** od. **Reducirung**, f., die Zurückführung, Wiederherstellung, Verwandlung der Geldsorten, Maße und Gewichte.

Refactie, f., der Zahlungsabzug wegen schadhafter Waare.

Referenz, f., Empfehlung durch andere, Auskunftsertheilung.

reflectiren, etwas erwägen, darauf achten, in Aussicht nehmen.

refüsiren, zurückgehen lassen, zurücksenden, abschlagen, verbitten, abweisen.

Regreß, m., Rückanspruch an einen Dritten, s. v. a. Recurs, s. S. 492.

reguliren, regeln, einrichten, in Ordnung bringen.

rehabilitiren, wieder einsetzen, den guten Ruf wieder herstellen.

Reichsfuß, s. S. 388, der Münzfuß von 1559, wonach 1 Cöln. Mark fein Silber in 9 Speziesreichsthalern oder 18 Gulden enthalten war.

Rembours, m., (spr. rangbuhr) die Erstattung einer Auslage oder Forderung; **rembourstren**, eine Forderung erstatten oder bezahlen, auch nachnehmen, s. Nachnahme.

Remedium, s. S. 352.

Remesse od. **Rimesse**, Uebersendung von Geld oder Wechseln.

remittiren, zurücksenden, wieder zustellen, überliefern, Geld oder Wechsel übermachen.

Renten, f., das regelmäßige Einkommen aus Vermögenstheilen; **rentiren**, ertragen, es rentirt sich nicht, heißt: es lohnt der Mühe nicht, bringt keinen Gewinn.

repartiren, etwas nach gegebenen Verhältnissen vertheilen.

reserviren, zurückstellen, vorbehalten.

resolviren, auflösen, sich entschließen.

Respecttage, Fristtage, s. Ehrentage.

retour, zurück, kommt in vieler Verbindung vor, z. B. Retoursendung.

Revers, s. S. 385.

revidiren, durchsehen, vergleichen.

Rhede od. **Rehde**, f., der Platz, wo die Schiffe gebaut werden; **Rheder**, m., der Schiffseigenthümer.

Rimesse, s. Remesse.

Risico, n., die Gefahr.

ristorniren, etwas ganz oder theilweise rückgängig machen, z. B. eine Versicherungssumme ermäßigen.

Ritratte, f., Rückwechsel, derjenige Betrag, den der Inhaber eines Mangels Zahlung protestirten Wechsels auf einen seiner Vormänner zieht.

rouliren, umlaufen.

Rückversicherung, die von einer Versicherungsgesellschaft auf die bei ihr versicherten Gegenstände bei einer andern Gesellschaft genommene Versicherung.

Rückwechsel, s. Ritratte.

S.

Salär, n., Gehalt der Angestellten.

Saldo, m., der Abrechnungsrest.

salvo titulo, abgek. *S. T.* (auf Briefen), unbeschadet des Ranges oder Titels.

Schrot, s. S. 351.

schützen, im Wechselverkehr einen Wechsel annehmen.

Schutzzoll, s. S. 78.

Sconto, s. v. a. Disconto, s. S. 364. 435.

Secunda, f. das zweite Exemplar eines Wechsels.

Sensal, m., der Unterhändler (Mäkler); **Sensalie** oder **Sensarie**, f., s. v. w. Courtage.

Serie, f., die Reihe, Zahlenreihe.

Serone od. **Surone**, f., ein in ungegerbte Rindshaut eingenähtes oder auch ein mit Palmenblättern umlegtes verschnürtes Bällchen, z. B. mit Tabak, Indigo.

Sicht, die Vorzeigung.

Signatur, f., die Bezeichnung, Unterschrift; **signiren**, unterschreiben, bezeichnen.

social, gesellschaftlich, die Gesellschaft betreffend; **Societät**, f., die Gesellschaft, Verbindung, Handelsgesellschaft.

Solawechsel, s. S. 504.

solid, fest, dicht, gediegen, rechtlich, ehrenhaft; **solidarisch**, Einer für Alle und Alle für Einen; **Solidität**, f., die Rechtlichkeit, Zuverlässigkeit.

Soll, s. S. 193.

solvabel, **solvent**, zahlungsfähig. **Solvenz**, f., Zahlungsfähigkeit.

Sortiment, n., ein Vorrath ausgesonderter Waaren, Sortenmenge.

Spezereiwaaren, Gewürzwaaren, in Süddeutschland Zucker, Kaffee, Oel ꝛc.

specificiren, einzeln angeben; **Specification**, f., ein namentliches oder genaues Verzeichniß, die namentliche oder einzelne Angabe.

speculiren, sich umsehen, auskundschaften, Handelsentwürfe machen, Gewinn berechnen; **Speculation**, f., die Spähung, kaufmännisches Gewinnsuchen, Gewinnspähung; **speculativ**, forschend, nachsinnend, unternehmend.

spediren, weiter befördern; **Spediteur** (spr. speditöhr), der Versender, Weiterbeförderer.

Spesen, pl., die Kosten, Auslagen, Handlungsunkosten.

sporco, unrein, s. v. a. brutto.

Stapel, m., eine Anzahl aufeinander geschichteter Dinge z. B. Holz, Tücher, das Gerüst auf dem ein Schiff gebaut oder ausgebessert wird.

Status, m., der Stand, Bestand, die Lage.

Statut, n. pl., **Statuten**, Gesetze, Satzungen.

stauen, Güter in die Schiffsräume laden und regelrecht auf einander schichten.

Stocks, englische Staatspapiere.

storniren, s. S. 194.

Stückgüter, in Colli verpackte Waaren, im Gegensatz zu lose verladenen (verpackten) Waaren.

Subhastation, f., die öffentliche Versteigerung, s. v. a. Auction.

Submission, f. die Lieferung einer Arbeit um einen bestimmten oder um den geringsten Preis.

Subscription, f., Unterzeichnung, Verpflichtung etwas später erscheinendes übernehmen zu wollen.

summarisch, summarisches Verfahren, abgekürztes Verfahren in einem Rechsstreit.

Superdividende, f., der den fest zugesicherten Antheil an einem (Actien-) Unternehmen übersteigende Betrag. **Supertara**, eine weitere Vergütung außer der gewöhnlichen Tara. s. d.

Surone, s. Serone.

Surrogat, n., Stellvertreter, Ersatzmittel.

T.

Tagescours, der auf einem Wechselplatz täglich ermittelte Durchschnittscours.

Tageswechsel, Wechsel auf einen bestimmten Tag zahlbar ausgestellt.

Talon, m., bei Staatspapieren der Schein, welcher zur Empfangnahme neuer Zinscoupons ermächtigt.

Tara, f., das Gewicht der Umhüllung einer Waare z. B. Kiste, Faß, Sack ꝛc.

tariren, anschlagen, **Taration**, f., Anschlag, Werthbestimmung.

Tertiawechsel, das dritte Exemplar eines Wechsels.

Toleranz, s. S. 352.

Tonne, f., ein Flüssigkeitsmaß, ein Frachtgewicht bei Festsetzung der Schiffsfracht (in England z. B. 20 Ctr.)

Transit, m., der Durchgang von Waaren durch ein Land in das andere.

Transport, m., die Beförderung, Versendung, Fortschaffung.

trassiren, einen Wechsel ausstellen, Geld von jemand entnehmen; **Tratte**, f., gezogener Wechsel.

Tresorschein, eine Art Papiergeld, Schatzkammerschein.

Triage, f., ausgeschossene, mangelhafte Waare.

trockener Wechsel, s. S. 504.

U.

Ultimo, am letzten Tage des Monats.

Usance, f., der Gebrauch, die Gewohnheit, das Gewohnheitsrecht.

Usus, m., der Gebrauch, das Herkommen.

Utensilien, pl., Geräthschaften überhaupt, gewöhnlich aber die Geschäftsgeräthschaften.

V.

Valor, m. z. B. *valor* 13. August, bezeichnet die Verfallzeit eines Guthabens oder einer Schuld; der Werth, *Valuta* f., die Währung, der Münzfuß.

Valvation, f., Schätzung, Werthbestimmung, besonders von Münzen.

vergriffen, nicht mehr zu haben.

versilbern, zu Geld machen.

vertiren, kehren, umkehren, wenden; **vertatur** oder **verte**! wende um oder schlage um.

via, f., der Weg, das Mittel, die Art, auf Briefen ꝛc., über, durch, z. B. via Hamburg, über Hamburg.

vice versa, umgekehrt, hinwiederum, im entgegengesetzten Falle.

Vidimation, f., die Beglaubigung (von Unterschriften).

vindiciren, vertheidigen, beschützen, etwas als Eigenthum beanspruchen, besonders bei Ausscheidung von Gegenständen aus einer Gantmasse.

Vista, f. (spr. wista) die Ansicht oder Sicht, *a vista* sogleich, nach Sicht.

vlämisch, s. flämisch.

Vollmacht, s. S. 311.

Volontär, m., der Freiwillige, namentlich ein ohne Gehalt auf einem Comptoir Angestellter.

vortragen, einen Abrechnungsrest in neue Rechnung übertragen.

W.

Währung, der Werth des Geldes nach einem gewissen Münzfuß, auch die landesübliche Eintheilung der Hauptmünzen.

Warrant, m., die Vollmacht, der Gewährschein, Lagerschein; der Verhaftbefehl.

Wechsel, s. S. 483.

Wechselplätze, sind diejenigen Handelsplätze auf welchen sich der Verkehr mit Wechseln zusammendrängt, die mit einander in Abrechnung stehen und nach deren Normen sich die anderen Handelsplätze richten; diejenigen Plätze, welche nicht in directem Verkehr mit einem **Wechselplatz** stehen, heißen **Nebenplätze**.

Werfte, f., Bauplatz für Schiffe.

Wrack, n., Schiffstrümmer.

Z.

Zahlung *per onore*, Zahlung eines Wechsels für Rechnung irgend eines Verpflichteten bei Zahlungsverweigerung des Acceptanten oder Bezogenen.

Zahlwoche, diejenige Woche in der Messe, in welcher alle Wechsel und Waaren bezahlt werden müssen.

zeichnen, s. v. a. unterschreiben (einen Brief 2c.).

Zeitkauf, Kauf auf Rechnung, entgegengesetzt Zug um Zug.

ziehen, einen Wechsel, gleichbedeutend mit ausstellen.

Ziel, die Borgfrist für Waaren, z. B. Ziel 3 Monate.

Zinsen, die dem Gläubiger für Benützung seiner Gelder gewährte Vergütung.

Zinsfuß, die Norm dieser Vergütung für eine bestimmte Zeit, z. B. 5% pro Jahr, $\frac{1}{2}$% pro Monat.

Zoll, Steuer von Waaren, die in, durch oder aus einem Land gehen.

zu Berg, s. Bergfahrt.

Zug um Zug, Kauf gegen sofortige Baarzahlung.

Abkürzungen,

welche in der kaufmännischen Correspondenz 2c. häufig vorkommen.

Adr. = Adresse.
Anw. = Anweisung.
a. St. = alten Stils } bei Angabe des Da-
n. St. = neuen Stils } tums in Rußland.
B. = Briefe (in Courszetteln).
Bo. Bco. = Banco.
B.ℳ = Bancomark.
Btto. = Brutto.
C., *c.*, *Cs.*, *Cts.* = Cent, Cents; Centime, Centimes.
/*c* = 100, z. B. 6/*c* = 600.
ca. = circa.
C.-A. = Cassenanweisung.
C.-B. = Cassenbillet.
C^{ie}., Co., Comp. = Compagnie (bei Societätsgeschäften).
Conn^{t}. = Connossament.
Crt. = Courant (Preußisch, Sächsisch 2c.).
C^{to}., Cto. = Conto.
C^{to}. C^{t}. = Contocorrent.
Ctr. = Centner.
Cwt. = Hundredweight (engl. Centner).
Cℳ = Courantmark.
d. ₰ = Pfennig; denier, deniers; penny, pence.
d. d. = de dato, vom Schreibtage oder vom Tage der Ausfertigung an.
dat. = datum.
dd., *ddt.* = Abkürzung von *dedi* oder *dedit*, gegeben, bezahlt, er hat bezahlt.
del. = *deleätur*, man streiche oder tilge.
d. J. = dieses Jahres.
d. M., d. Mts. = dieses Monats.
do. = ditto, detto.
$ = Dollar, Piaster.
⁜ = Dukaten.
Dtzd. = Dutzend.
excl. = exclusive, ausschließlich, mit Ausschluß.
f. = fein; f. G. = fein Gold; f. S. = fein Silber.
f. ƒ = Gulden, Florin.
fco. = franco.
Fd'or., *Frd'or.* = Friedrichsd'or.
Fr., *Fs.*, *Fcs.*, *Frs.* = Franc, Francs; Frank, Franken.
Fß. = Fuß (Münzfuß, z. B. $52\frac{1}{2}$ ƒ Fß. = $52\frac{1}{2}$ Guldenfuß).
G. = Geld (in Courszetteln).
gef. = gefälligst.
gew. = gewogen.
gez. = gezeichnet.
ggr. = gute Groschen.
Ggw. = Gutgewicht.
gr. = Groschen, Grän.
Gt., *gt.* = Grot.

Hav. gr. = Havarie grosse.
Hav. ord. = Havarie ordinaire.
Hav. part. = Havarie particulière.
id. = idem, eben derselbe, oder dasselbe.
incl. = inclusive, einschließlich, mit Einschluß.
jr. = junior, der Jüngere.
Ko., Kilo. = Kilogramm.
Kop. = Kopeken.
Kr., *Xr* = Kreuzer.
L. = lettre, Brief (auf Courszetteln).
£ = Pfund; *Pound Sterling, Livre.*
L. = Lira, Lire.
La., Litera = Buchstabe.
Ld'or. = Louisd'or.
l. M. = laufenden Monats.
Mℬ = Mark (Gewicht). *ℳ* = Mark (Geld).
/m = mille, tausend, z. B. 4/*m* = 4000.
Mt. = Monat.
M.-Z. = Meßzahlung.
Ngr. = Neugroschen.
Nkr. = Neukreuzer (in Oesterreich).
N. N. = *nomen nescio*, den Namen weiß ich nicht, oder unbekannten Namens.
no., nto. ntto. = Netto.
N. S. = nach Sicht.
№., *Nr.* = Nummer.
O/ = Ordre (in Wechseln).
Ö. W. = Oesterreichische Währung.
P. = Papier (auf Courszetteln).
p., pr., = per, pro, für.
Pa. 1a. = Prima.
po., pto. = passato, vergangen.
pr. Adr. = per Adresse.
Pr. Ct. = Preuß. Courant; Preiscourant.
p. p., pr. pa., pr. proc. = per procura, in Vollmacht.
‰, *pr. M.* = pro oder per mille, vom Tausend, z. B. 6 ‰ = 6 vom Tausend.
P. P. = Praemissis praemittendis, unter Vorausschickung alles Vorauszuschickenden (gewöhnlich in Briefen statt der Anrede oder Adresse).
P. S. = *Post scriptum*, Nachschrift.
P. T. = Pleno titulo, statt vollständigen Titels.
%, Proz. = Prozent, vom Hundert, z. B. 5 % = 5 vom Hundert.
℔ = Pfund.
Qr. = Quarter (engl. Gewicht).
Qt. = Quart.
R. = Real.
Rℬ = Reichsthaler, Thaler.
Rd., Rdlr. = Rigsdaler oder Riksdaler, Reichsthaler (dänisch oder schwedisch).
Rim., Ra. = Rimesse.
Rs. = Reis.
R. B. = Rubel Banco.
R. S. = Rubel Silber.
s. = (engl.) Schilling).
sen. = *senior*, der Aeltere.
ß = (Hamburger) Schilling.
Sda., *2da.* = Secunda.
S. E. & O. = *salvo errore et omissione*, vorbehältlich des Anspruchs im Falle eines Irrthums oder einer Auslassung.
S.℔ = Schiffspfund.
sgr. = Silbergroschen.
sign. = signirt, gezeichnet.
S. T. = *salvo titulo*, unbeschadet des Ranges oder Titels.
Sterl. = Sterling.
S. W. = Süddeutsche Währung.
Ta. = Tara.
Ta. = Tratta (Tratte).
Tia., *3a.* = Tertia.
Ulto., ulto. = Ultimo.
verf. = verfallen.
W. S. g. u. (auf Briefen), wenden Sie gefälligst um.
Xr = Kreuzer.

Druck von J. Kreuzer in Stuttgart.

der bisher angewandten Lehrbücher der Volkswirthschaft, dem Unterrichte zu Grunde gelegt zu werden.

Da es bei der Darlegung der Geschäftsgrundsätze häufig von Nutzen ist, auf geschichtliche Vorgänge verweisen zu können, außerdem der Geschäftsmann, um sich sicher in der Gegenwart zu bewegen, die Vergangenheit kennen muß, aus der jene erwuchs, so hat der Herr Verfasser der Handelsbetriebslehre eine Entwickelung des Welthandels vorausgeschickt, welche in übersichtlichen, festen Zügen, außer dem Zusammenhange der thatsächlichen Ereignisse auch die staatswirthschaftlichen, auf die Gestaltung des Welthandels von Einfluß gewesenen Theorieen schildert, hierdurch nicht nur die Thatsachen der Gegenwart, sondern auch den wissenschaftlichen Standpunkt in ihr verständlicher machend.

Der Inhalt des Buchs ist folgender:

Die Börsen und die Handelskammern. §. 32. Die Handelsgerichte. §. 33. Das Politisiren überhaupt.

Kapitel V. **Die Waare.** §. 34. Ein Wort über die Lehre vom Preise. §. 35. Ihre Beurtheilung aus dem Werthverhältnisse. §. 36. Ihre Eintheilung nach Raum und Preis. § 37. Waaren stetiger und Waaren unstetiger Erzeugung. §. 38. Vertretbarkeit der Waaren. §. 39. Waaren stetigen und Waaren unstetigen Vorrathes. §. 40. Die Haltbarkeit der Waaren. §. 41. Die Behandlung der Waaren. §. 42. Waaren geistiger Bedeutung. §. 43. Fortsetzung. §. 44. Subjective Bedingungen der Waarenpreise. §. 45. Fortsetzung. §. 46. Die Mode.

Kapitel VI. **Die Geschäftsführung im Allgemeinen.** §. 47. Das Geschäftspersonal. §. 48. Die Oertlichkeit des Geschäftes. §. 49. Das geschäftliche Handeln. §. 50. Der Geschäftsverkehr. § 51 Die Geschäftsbeziehungen. §. 52. Die Geschäftsunterhandlung. §. 53. Der Geschäftsabschluß. § 54. Die Ausführung der Geschäfte.

Kapitel VII. **Das überseeische Geschäft.** §. 55. Im Allgemeinen. §. 56. Eintheilung nach der Verkehrshäufigkeit. §. 57. Ununterbrochenheit der Unternehmungen. §. 58. Arbeitstheilung. §. 59. Berücksichtigung der Frachtverhältnisse. §. 60. Geistiger Zusammenhang des Aus- und Einfuhrgeschäftes. §. 61. Die Geschäftsbeziehungen. §. 62. Frachtsätze und Waarenpreise. §. 63. Fortsetzung. §. 64. Verbindung mehrerer Geschäfte. §. 65. Gemeinschaftliche Rechnung. §. 66. Der Kurs. §. 67. Die Assekuranz. §. 68. Die Befrachtung. §. 69. Die Verschiffung.

Kapitel VIII. **Der Binnenhandel.** §. 70. Im Allgemeinen. §. 71. Der Sitz des Geschäftes. § 72. Stapelplatz und Nebenmarkt. §. 73. Das Platzgeschäft. §. 74. Das Lieferungsgeschäft. § 75. Das Ladengeschäft. §. 76. Die Verladung.

Kapitel IX. **Das Kommissionsgeschäft.** §. 77. Im Allgemeinen. §. 78. Der Kommissionsauftrag. §. 79. Die Consignation. §. 80. Der Kommissionär.

Kapitel X. **Das Unterhändlergeschäft.** §. 81. Im Allgemeinen. §. 82. Aeußere Bedingungen. §. 83. Die Geschäftsbeziehungen. §. 84. Die Unterhandlung. §. 85. Die Geschäftsverbindlichkeiten. §. 86. Der Schiffsmakler und der Schiffsagent. §. 87. Das Assekuranzmaklergeschäft.

Kapitel XI. **Das Frachtgeschäft.** §. 88. Im Allgemeinen. §. 89. Combinirtes Waaren- und Frachtgeschäft. § 90. Stetigkeit und Unstetigkeit der Frachtsätze. §. 91. Das Verhältniß des Frachtsatzes zur Waarenbewegung. §. 92. Die Abstufung des Frachtsatzes. §. 93. Der Betrieb. § 94. Das Speditionsgeschäft. §. 95. Die Rhederei.

Kapitel XII. **Das Bankgeschäft.** §. 96. Im Allgemeinen. § 97. Das Capitalgeschäft. §. 98. Das Capital- und das Creditgeschäft. §. 99. Die berechnete Ortsveränderung der Waaren geistiger Bedeutung. § 100. Die Ausgabe von Banknoten. §. 101. Die berechnete Zeitveränderung der Waaren geistiger Bedeutung. §. 102. Das Angebot und die Nachfrage. §. 103. Das Kursgeschäft. §. 104. Das Diskontgeschäft. §. 105. Die Geldklemme.

Kapitel XIII. **Der Buchhandel.** §. 106. Im Allgemeinen. §. 107. Die geistigen Eigenschaften der Bücher. §. 108. Manuscript und Druck. §. 109. Die Schriftsteller und die Arbeitstheilung. §. 110. Das Verlagsgeschäft. §. 111. Kritik und Buchhandel. §. 112. Die Specialitäten des Verlagsgeschäftes. §. 113. Periodische Erscheinungen. §. 114. Die Betriebseinrichtungen. Register.

Zweiter Band.

Das deutsche Handels- und Wechselrecht.

Ein Handbuch zum Selbststudium für Kaufleute und Industrielle, sowie zum Gebrauch in höheren Lehranstalten.

Von

Dr. jur. Julius Engelmann.

Preis $1\frac{1}{2}$ Thlr. — fl. 2. 42 kr. rhein.

Das Buch ist für jeden Kaufmann ein unentbehrliches Hülfsmittel, um das deutsche Handelsgesetzbuch verstehen und anwenden zu können. Es beschränkt sich nicht, wie andere Werke, auf eine Umschreibung der Paragraphen des Handelsgesetzbuchs und der darin vorkommenden technisch-juristischen Ausdrücke, sondern erläutert in allgemeinverständlicher klarer Sprache zuerst die Rechtsbegriffe und Rechtsinstitute des gemeinen bürgerlichen Rechts, ohne deren richtiges Verständniß die Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs dem Nichtjuristen vielfach dunkel bleiben müssen. Dann zeigt es, in welcher Weise die allgemeinen Rechtsbegriffe und Rechtssätze auch im Handelsrecht zur Anwendung kommen und befähigt so den Kaufmann zur selbstständigen Auslegung und zur scharfen Zergliederung der Vorschriften unseres Handelsrechts. **Das Buch ist somit eine vollständige kaufmännische Rechtskunde, deren Studium jedem Kaufmann und Industriellen dringend anzuempfehlen ist.**

Dritter und vierter Band.

Gewerbe- und Handelsgeographie.

Von

Prof. Dr. C. Büchele.

Vollständig in 2 Bänden.

Preis des ersten Bandes 1 Thlr. $22\frac{1}{2}$ Sgr. — 3 fl. rhein.
Band II. erscheint im März 1869 und kostet ebenfalls $1\frac{3}{4}$ Thlr. — 3 fl.

Es ist heutzutage nicht blos für den Fachangehörigen, für den, welcher sich zu einem tüchtigen, seines Berufes in allen Theilen kundigen Geschäfts-

mann heranbilden will, eine unabweisliche Pflicht, sondern empfiehlt sich für jeden, der mit seiner Zeit fortschreiten und weiter schauen will, als der Blick von dem Thurme seines Heimathortes reicht, als ein höchst dankenswerthes Studium, daß einer wie der andere, jener mehr, dieser weniger, sich mit dem Charakter der verschiedenen Länder der Erde, mit ihren Qualitäten und Produkten, mit dem Thun und Treiben ihrer Bewohner, den Kultur- und socialen Verhältnissen derselben, den Anstalten zur Verwerthung der Naturgaben, Verarbeitung der Rohstoffe, Vertrieb der Fabrikate, den gegenseitigen Berührungspunkten und Kommunikationsmitteln, Verkehrsströmungen, Meß- und Stapelplätzen, Land- und Wasserstraßen bekannt mache und daran die materielle wie geistige Lebensäußerung der Nationen bemesse, die Summe ihrer Interessen und die Bilanz ihres Wohlstands berechne und das Facit für die Vervollkommnungsfähigkeit des Menschengeschlechts daraus ziehe: — und so wird es keines speciellen Nachweises mehr bedürfen, welchen hohen Werth unter den mancherlei Bildungselementen des Geistes auch einer eingänglichen Betrachtung der Handels- und Gewerbegeographie beizulegen sei, die uns schildert, was die Erde dem Menschen ist und noch werden kann.

Das Buch sollte auf keinem Comptoir fehlen, es weist, was dem Handelsstand von besonderer Wichtigkeit ist, die besten Bezugsquellen und Absatzgebiete nach und es lohnt sich dadurch allein die Anschaffung des Werks, dessen Preis bei seinem gediegenen und reichen Inhalt ein sehr billiger ist.

Unter dem Titel **„Der Handel“** erscheint eine Reihe von Werken, welche das ganze Gebiet der Handelswissenschaft umfassen sollen und die sich durch gründliche wissenschaftliche Behandlung des Stoffs — die Namen der Herren Bearbeiter bürgen dafür — sowie durch billigen Preis empfehlen werden.